

ELETROMOBILIDADE AVANÇA NAS METRÓPOLES



Volvo recebe o maior pedido de seus ônibus totalmente elétricos



BYD amplia frota de ônibus 100% elétricos no mundo



Estreia dos ônibus urbanos elétricos Irizar i2e de 12 metros



Eletra: vantagens ambientais da mobilidade elétrica no Brasil

Transpúblico 2017 traz os destaques e lançamentos do setor

Volvo Visate: novo programa de consultoria de combustível

Prodata Mobility Brasil e SmartDrive lançam solução de telemetria

Mercedes-Benz vende 72 ônibus rodoviários para empresas gaúchas

Banco Luso Brasileiro espera crescimento de 10% a 12% em 2017

Seminário NTU: os maiores desafios e as soluções para o transporte público

Caruana Digital

O novo conceito em serviços financeiros



INVESTIMENTOS



LINHAS DE CRÉDITO



CARTÕES

A Caruana conhece, a Caruana faz.

No mercado desde 2008, a Caruana é uma instituição financeira autorizada pelo Banco Central do Brasil, alinhada com o que há de mais avançado em tecnologia para serviços financeiros. Especializada no segmento de transporte de passageiros, tem entre seus objetivos financiar a mobilidade, através de produtos especialmente desenvolvidos para este mercado, como Crédito Direto ao Consumidor para financiamento de ônibus urbanos, rodoviários ou fretados, além de soluções inovadoras em meios de pagamentos para empresas e usuários de transporte. É pautada pelos princípios de valorização do capital humano, ética nos negócios e geração de valor para as atividades de seus clientes. Consulte um profissional Caruana e conheça todas as nossas soluções para impulsionar o seu negócio. **Afinal, de mobilidade a gente entende.**

Caruana S.A. - SCFI

🏠 Avenida do Café, 277 • Torre A • 4º andar
Jabaquara • São Paulo - SP • CEP 04311-900
📞 Tel.: +55 (11) 5504-7850
🌐 www.caruanafinanceira.com.br



CARUANA
FIDES - HONOR - LABOR

Financiando a mobilidade

Busworld: foco em transporte coletivo sustentável

Enquanto no Brasil as maiores cidades ainda discutem se vão iniciar um programa de redução dos ônibus movidos a diesel, na maioria dos países da Europa há uma grande pressão política para o uso de veículos com emissões zero ou muito baixas. As tecnologias disponíveis são as mais diversas, dependendo dos fabricantes, variando dos ônibus 100% elétricos aos híbridos, além dos movidos a gás e outras alternativas limpas. Sua utilização aumentará drasticamente nas principais cidades europeias nos próximos anos.

Em sintonia com essa tendência, a Busworld Europe deste ano marca uma significativa mudança na indústria mundial do ônibus: a persistente busca pela emissão zero e pela aplicação comercial do ônibus autônomo. A edição 2017 da mais tradicional feira do setor concentra-se no ônibus e seu papel no transporte coletivo sustentável, que ganham cada vez mais importância na Europa e nas maiores cidades da América do Norte e da Ásia.

Os esperados 35 mil visitantes poderão conhecer os mais recentes lançamentos e tecnologias para tornar o transporte coletivo por ônibus mais limpo, confortável, seguro e eficiente. Além dos ônibus 100% elétricos e dos motores diesel limpos, a feira deste ano terá como destaque as tendências em evidência e os testes avançados. É o caso da condução autônoma que está muito mais real e próxima do que se imagina. Vários veículos serão apresentados durante o evento e já há diversos testes do ônibus autônomo em andamento no mundo todo, como Technibus mostrou em edições anteriores.



Ano 26 - Nº 131 - Set-Out/2017 - R\$ 22,00

**REDAÇÃO
DIRETOR**

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com

COLABORADORES

Alexandre Asquini, Márcia Pinna Raspanti,
Sonia Moraes

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carloscrisculo@otmeditora.com

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidalrodrigues@otmeditora.com

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com

Glenda Rubia Pereira
glendapereira@otmeditora.com

CURSOS CORPORATIVOS

courses@otmeditora.com

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS

Tânia Nascimento
tanianascimento@otmeditora.com

Representante região Sul (PR/RS/SC)
Gilberto A. Paulin / João Batista A. Silva
Tel.: (41)3027-5565 - joao@spalamkt.com.br

Tiragem

10.000 exemplares

Impressão

Elyon

Assinatura anual: TM R\$ 250,00 (seis edições e quatro anuários);
TB R\$ 225,00 (seis edições e três anuários).

Pagamento à vista: através de boleto bancário,
depósito em conta corrente, cartão de crédito Visa, Mastercard
e American Express ou cheque nominal à OTM Editora Ltda.
Em estoques apenas as últimas edições.

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados
não são necessariamente as mesmas da OTM Editora.



**Redação, Administração, Publicidade
e Correspondência:**

Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar, cj. 707
Campo Belo - CEP 04604-006 - São Paulo, SP
Tel./Fax: (11) 5096-8104 (sequencial)
www.otmeditora.com

otmeditora@otmeditora.com

Filiada a:



SUMÁRIO

ELETROMOBILIDADE

As dificuldades para a expansão dos veículos elétricos e híbridos no Brasil, incluindo ônibus, de acordo com a ABVE 6

- A Eletra destaca o Dual Bus, um ônibus elétrico que permite a utilização de várias fontes energéticas 10

IRIZAR ELÉTRICO

Tradicional empresa sediada no País Basco inicia a produção de ônibus totalmente elétricos, os primeiros dos quais já rodam em cidades espanholas 12

VOLVO ELÉTRICO

Empresa sueca conquista a maior encomenda de ônibus elétricos, um lote 25 Volvo 7900 elétricos para a cidade de Trondheim, na Noruega 14

BYD ELÉTRICO

A fabricante chinesa amplia sua frota de ônibus 100% elétricos que circulam no mundo, incluindo 17 veículos que vão começar a operar em Israel 16

BUSWORLD 2017

Devido ao crescimento do evento, a tradicional feira será transferida da cidade belga de Kortrijk para a capital Bruxelas, na próxima edição 20

BUSWORLD LANÇAMENTOS

Os lançamentos das principais marcas do mercado de ônibus, como Mercedes-Benz, Volvo, Scania, Irizar e BYD 22

ANFAVEA

Mesmo com a queda das vendas até setembro, as montadoras aumentaram a produção de chassis 26

MERCEDES-BENZ

Empresas do Rio Grande do Sul adquirem 72 ônibus rodoviários O 500 RSDD 8x2 de 15 metros da marca 30

REFROTA

Programa financia cem ônibus Mercedes-Benz adquiridos pela Suzantur, que circularão em Mauá, na Grande São Paulo 32

CAIO

Encarregadora busca maior competitividade com o F2400, um micro-ônibus que conta com novo conceito estrutural 34

VOLVO

Montadora lança programa de consultoria de consumo de combustível, dentro do pacote de serviços conectados, em parceria com a gaúcha Visate 36

SEGURANÇA

O Guia Zero Acidentes do Grupo Volvo destina-se a transportadores, embarcadores e empresas que atuam com transportes 38

TRANSPÚBLICO 2017

A feira foi marcada pelo otimismo, trazendo novidades e tendências para o transporte de passageiros, em veículos, tecnologia e peças 40

BANCO LUSO BRASILEIRO

Instituição especializada em transportes coletivos espera crescimento de 10% a 12% nos ativos de crédito ao setor 44

TECNOLOGIA

A Prodata Mobility Brasil e a empresa israelense SmartDrive trazem ao mercado nacional uma nova ferramenta de telemetria 48

VANDALISMO

Mercedes-Benz inicia a segunda fase da campanha "Eu uso, eu cuido" para incentivar o passageiro a preservar os ônibus 50

JSL

O Centro de Memória e Cultura Julio Simões conta a trajetória de sucesso do fundador da empresa e promove atividades comunitárias 52

TP INDUSTRIAL

Concluída a compra da Pirelli em 2018, a empresa que pertence ao grupo chinês Prometeon terá acesso ao portfólio de 24 marcas 54

PIRELLI

Nova linha de produtos voltada para transporte urbano e intermunicipal de pessoas ou cargas 56

CUMMINS

Fabricante de motores investe para se destacar no fornecimento de powertrains elétricos e soluções em telemetria 58

BILHETAGEM

O governo de Brasília lança o Bilhete Único e a recarga online de créditos para abastecer cartões do transporte público 60

CITTATI

Os estudantes de Diadema podem solicitar online o cartão escolar de transporte e revalidar créditos por meio do CittaMobi 62

EMISSÕES

Projeto de lei estabelece a obrigatoriedade de mitigação de emissões de material particulado e gases de efeito estufa em São Paulo 68

TRANSPORTE INTERMUNICIPAL

Edital estabelece novas regras para concessão e operação do sistema de transporte rodoviário intermunicipal paulista 70

SEMINÁRIO NTU

Encontro discute os principais problemas que reduzem a eficiência e a produtividade do transporte público 74

SEÇÕES

Editorial 3 | Panorama 65 | Artigos 18, 82

QUALIDADE E TECNOLOGIA DE QUEM FEZ E FAZ HISTÓRIA.

A Firestone é a maior fabricante de molas pneumáticas do mundo e tem a linha mais completa para ônibus Rodoviários e Urbanos.

Produtos desenvolvidos com os melhores materiais para entregar o melhor desempenho para a sua frota.



PRESEÇA NACIONAL

Rede de distribuidores em todo o país.



DURABILIDADE PARA O VEÍCULO

Maior quilometragem e menor manutenção.



ORIGINALIDADE PARA VOCÊ

Principal fornecedor das montadoras.



CONFORTO PARA O PASSAGEIRO

Qualidade em suspensão pneumática.



Vendas | 11 4433 1166

molaspneumaticasfirestone@la-bridgestone.com

www.fsip.com

Firestone
MOLAS PNEUMÁTICAS

UMA EMPRESA DO GRUPO BRIDGESTONE



Um longo caminho a percorrer

Sem incentivos do poder público e uma estrutura adequada, o uso de veículos movidos a energia elétrica, em especial nos transportes coletivos, se expande lentamente

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Os veículos elétricos e híbridos estão no centro das discussões sobre a indústria automobilística e seus impactos ao meio ambiente. Em expansão nos países europeus, a tendência ainda caminha lentamente no Brasil, principalmente no transporte coletivo. “O principal gargalo é a falta de uma política pública que incentive os veículos híbridos e elétricos, por exemplo: redução ou isenção de impostos, tanto para influenciar a utilização massiva desses veículos (como IPVA, isenção de rodízio), como na sua produção e acessibilidade em

termos de custos (IPI, ICMS, PIS e Cofins), além de liberação do uso da faixa exclusiva de ônibus, bolsões exclusivos de estacionamento, acesso a algumas áreas da cidade restritas a veículos sustentáveis”, explica Ricardo Guggisberg, presidente da Associação Brasileira do Veículo Elétrico (ABVE).

Segundo Guggisberg, a carência de incentivos fiscais desestimula a produção local de veículos em situação de SKD (Semi Knock-Down) e CKD (Complete Knock-Down) e dos híbridos e elétricos importados.

“A ABVE entende que existem inúmeras formas para incentivar esse tipo de tecnologia no mercado, para pronta referência temos: incentivo para aquisição: Estados Unidos, Chile e Portugal, que reduziram o imposto de valor agregado semelhante ao nosso ICMS; incentivo para propriedade: Chile e Alemanha isentaram ou diminuíram o imposto pago semelhante ao nosso IPVA; incentivo de circulação: Reino Unido e Milão, onde híbridos são livres da restrição de circulação nas chamadas zonas de congestionamento”, diz.

É necessário ainda que se implemente uma malha de infraestrutura de recarga. “A ABVE está propondo um Plano Mínimo de Desenvolvimento, sugerindo para a iniciativa privada, concessionárias e distribuidoras de energia a instalação de eletropostos. A iniciativa deve ser combinada com projetos que estimulem o uso da recarga por veículos elétricos, como táxis, carros compartilhados”, enfatiza Guggisberg. Outro ponto é que os veículos híbridos e elétricos são mais caros do que um veículo comum por conta da tecnologia empregada, o que dificulta a popularização da categoria. “No caso do veículo híbrido, por exemplo, há dois motores, um a combustão e outro elétrico, sistema de regeneração de energia, entre outros fatores que o torna tecnologicamente mais avançado e proporcionalmente mais caro”, completa.

O custo das baterias dos elétricos puros é outro fator de peso, já que os componentes correspondem a 50% do valor do carro. Com o aumento da escala, no entanto, a tendência é de que o preço diminua. “Por conta do preço dos veículos, que ainda é alto para o consumidor final em geral, principalmente por causa do imposto de importação, a aquisição se torna inviável”, diz o presidente da ABVE. O poder público poderia ajudar na expansão do uso de veículos elétricos e híbridos por meio de licitações. “Havia um projeto que viabilizava o trânsito de veículos movidos a energia limpa a partir de 2018, mas que não vai mais acontecer por conta da morosidade das votações e da burocracia vigente”.

INFRAESTRUTURA — Em todo o Brasil, existem apenas cem eletropostos, o que é um número muito baixo, levando em conta a extensão do território nacional, na avaliação da ABVE. “Para aumentar a autonomia dos veículos elétricos, teríamos que ampliar essa estrutura para oferecer mais segurança aos usuários. No caso dos automóveis, as condições são um pouco melhores que no setor de transporte coletivo.



Ricardo Guggisberg: “O principal gargalo é a falta de uma política pública que incentive os veículos híbridos e elétricos”

Temos mais de 5,3 mil veículos híbridos e elétricos circulando atualmente, mas como os impostos ainda são altos, a aquisição dos veículos pelos proprietários torna-se muito difícil e onerosa”, destaca Guggisberg.

Para desenvolver uma infraestrutura adequada, a ABVE acredita que devem ser promovidos debates em torno do tema, viabilizando soluções por meio de políticas públicas. As principais reivindicações da entidade para a viabilização dos veículos elétricos no Brasil começam pela criação de uma malha de infraestrutura de recarga. “A ABVE propõe um plano mínimo de desenvolvimento, alinhado com a PLC 65, que está em tramitação, sugerindo para a iniciativa privada, concessionárias e distribuidoras de energia a instalação de eletropostos. A iniciativa deve ser combinada com projetos que estimulem o uso da recarga por veículos elétricos, como táxi e carros compartilhados”, explica Guggisberg.

Outra demanda é equiparar preços de híbridos e elétricos com os modelos convencionais. “Com o custo mais nivelado, o consumidor poderá tomar a decisão que

ache mais apropriada. A tecnologia empregada encarece os produtos e dificulta a popularização da categoria. No caso do veículo híbrido, por exemplo, há dois motores, um a combustão e outro elétrico, sistema de regeneração de energia e bateria recarregável. O custo das baterias dos elétricos corresponde a 50% do valor do carro. Com o aumento da escala, no entanto, a tendência é de que o preço diminua”, diz Guggisberg.

A ABVE também enxerga com bons olhos o uso de meios de transporte alternativos, como bicicletas e monociclos. “Uma cidade ‘amiga’ dos levíssimos, que incentiva seu uso, colhe diversos benefícios: diminuição do trânsito, reorganização da logística urbana e queda na emissão de poluentes são apenas alguns deles”. Incentivar energia limpa para transporte público é um fator fundamental. “Para isso, a entidade negocia com a prefeitura paulistana uma nova proposta em torno da lei de mudanças climáticas, que visa consolidar um novo cronograma para o município para a implantação desses veículos em São Paulo”, informa Guggisberg.

O presidente da ABVE lembra que o cronograma previa a implantação de 20% dos ônibus novos no primeiro ano que utilizariam energia limpa para circular. A partir do terceiro, a frota teria 10% de aumento a cada 12 meses. “Portanto, em 2027 teríamos 100% dos ônibus com matriz verde. Porém, o projeto está parado”, diz. Promover a evolução da fabricação de componentes para veículos elétricos também contribuiria com sua popularização. “Há dez anos atuando na indústria brasileira, os fabricantes de componentes automotivos têm forte presença no setor de pesados, fornecendo motores, acumuladores de carga, entre outros equipamentos. Também municia o mercado de levíssimos com peças nacionais, contribuindo para seu desenvolvimento, já que barateia o custo da produção local”, conclui. ■



QUANDO TUDO ANDA BEM, SUA EMPRESA NUNCA PARA.

REDUZA CUSTOS E GANHE
PRODUTIVIDADE COM A TACOM.



A TACOM tem o sistema mais completo e moderno em gestão de transporte. Com o CIT Sao® sua empresa tem todas as informações da frota em tempo real, podendo monitorar ocorrências e se comunicar com os motoristas. O sistema controla as exceções e atua no momento exato, enviando alarme e mensagens para correções imediatas. Uma solução integrada, com módulos que podem ser adquiridos conforme sua necessidade. Com a TACOM você tem a certeza de que sua empresa caminha com segurança e controle nas mãos. Fale com a gente e garanta muito mais produtividade e economia para o seu negócio.

CONHEÇA OS MÓDULOS DO CIT Sao®

RASTREAMENTO - MAIS CONTROLE

Acompanhamento de toda a operação e detalhamento da localização dos veículos e ocorrências por meio de mapas digitais e sinóticos. Permite a importação de dados para sistemas de informação ao usuário.

GESTÃO OPERACIONAL - MAIS PRODUTIVIDADE

Controle e ajuste dinâmico da programação, melhorando a relação entre oferta e demanda. E sistema de gestão de alarmes com configuração de procedimentos de ação.

TELEMETRIA - MAIS ECONOMIA

Acompanhamento em tempo real e registro para análise posterior dos principais parâmetros do veículo como, por exemplo: velocidade, RPM, excessos em curvas, freadas e arrancadas. Tudo com alerta imediato para o motorista e CCO, mantendo os padrões ideais de dirigibilidade, que reduzem acidentes, consumo e desgaste da frota.

GESTÃO DO CONDUTOR - MAIS SEGURANÇA

Monitoramento permanente da atividade do condutor e avaliação automática do desempenho com sistema de pontuação e relatórios diários.

BUSZOOM® AUMENTE O CONTROLE DE SUA FROTA

Conheça o sistema de segurança embarcado com filmagem digital que leva mais eficiência para a sua empresa e muito mais proteção para a sua frota e passageiros. E agora com uma novidade: a coleta wi-fi.



Soluções gerando resultados

www.tacom.com.br | 31 3348.1000



Até 2020 São Paulo terá evolução significativa do transporte coletivo

Com o novo plano de metas, a cidade terá que adquirir 4.000 novos ônibus e reduzir em 15% a emissão de CO₂, em 50% de materiais particulados e em 40% de NO_x

SONIA MORAES

A Eletra, fabricante brasileira de tecnologias de tração elétrica e híbrida para ônibus, prevê que até 2020 a capital paulista tenha uma significativa evolução do transporte coletivo, com a adoção de tecnologias de propulsão mais limpas e sustentáveis e consequente redução de emissões.

A estimativa da Eletra leva em conta o novo Plano de Metas divulgado pela prefeitura de São Paulo que determina até 2020 a implantação de 72 quilômetros de corredores de ônibus, além de definir que os ônibus emitam 15% menos de CO₂, o equivalente a 156.649 toneladas a menos na atmosfera, e a redução de 50% nas emissões de materiais particulados e de 40% de NO_x.

O novo plano da prefeitura de São Paulo

propõe a aquisição de quatro mil novos ônibus e que toda a frota, com cerca de 14 mil unidades, deve ser composta por veículos acessíveis e que sejam oferecidos 50 mil lugares a mais no período de pico da manhã. Também exige que, pelo menos seis mil unidades sejam equipadas com sistema de ar condicionado, tomadas USB e Wi-Fi.

Está prevista ainda a criação de dois novos terminais de ônibus, ambos na zona leste, no Itaim Paulista e em Itaquera, e que os 72 quilômetros de novos corredores estarão localizados nas regiões das prefeituras regionais de Aricanduva, Butantã, Campo Limpo, Cidade Tiradentes, Guaianas, Ipiranga, Itaim Paulista, Itaquera, M Boi Mirim, São Mateus e Vila Prudente.

Segundo lêda Maria Alves de Oliveira, gerente comercial da Eletra, as novas metas vão incentivar os operadores a buscar em suas frotas de veículos elétricos ou híbridos atender aos índices menores de emissões, o que colaborará para o crescimento de veículos com essas tecnologias.

Na avaliação de lêda, os benefícios e as vantagens da mobilidade elétrica e híbrida para o meio-ambiente e preservação ambiental poderão ser sentidos imediatamente com a utilização de tecnologias como o Dual Bus, ônibus elétrico de conceito inédito desenvolvido pela Eletra do Brasil.

“O Dual-Bus é uma solução versátil que permite a utilização de várias fontes energéticas no mesmo ônibus. No caso de São

Paulo estamos propondo o Dual-Bus Híbrido e Elétrico Puro”, explica Iêda.

O ônibus elétrico híbrido possui sistema de tração exclusivamente elétrico, em que a energia para este sistema de tração vem de um grupo motor-gerador (motor a diesel acoplado a um gerador cuja função é somente gerar energia) mais um banco de baterias. Nesta condição baixa emissão significativamente em virtude do motor a combustão estar estacionário, acoplado a um gerador. A redução de material particulado chega a 90% e o consumo de diesel reduz em cerca de 30%.

No ônibus elétrico puro o modelo elétrico híbrido Dual pode desligar o grupo motor gerador e operar como elétrico puro. “Em locais onde é necessária a emissão zero o motorista desliga o grupo motor gerador e opera só com a energia das baterias. Os modelos atuais estão preparados para operar só com baterias por até 30 quilômetros várias vezes ao dia”, afirma Iêda.

A viabilidade do Dual Bus para a cidade de São Paulo, segundo Iêda, vem da necessidade de reduzir emissões e de ter uma tecnologia confiável e adaptável as várias matrizes energéticas. “Um ônibus Dual da Eletra pode utilizar várias fontes de energia para seu sistema de tração elétrica e permite mudar a fonte de energia a qualquer momento. Exemplo: uma frota de Híbridos Dual pode ser transformada em elétrico puro a qualquer momento, basta substituir o grupo motor gerador por baterias e aumentar a autonomia”.

Segundo Iêda, a Lei de Mudanças Climáticas tem um papel fundamental, pois vai determinar qual a redução de emissões e em que tempo ela se dará. O que for decidido pelo poder legislativo incluirá o edital de licitação do sistema de Transporte da cidade de São Paulo.

Para a utilização do Dual-Bus Híbrido e Elétrico Puro não há investimento em infraestrutura de recarga, pois as baterias são recarregadas nas frenagens, durante toda a operação, seja no modo híbrido ou elétrico puro.

Para Iêda, o Dual-Bus Híbrido e Elétrico Puro é cerca de 50% mais caro que o modelo similar movido a diesel. “Porém a vida útil é maior, a redução de combustível, a redução no custo de manutenção, entre outros, são fatores que diminuem esta diferença no tempo, chegando inclusive a tornar a operação mais rentável que o convencional a diesel”.

“Esperamos que o governo federal faça a sua parte e libere linhas de crédito mais atrativas para os ônibus com baixa emissão, afinal esta é uma política que vem sendo adotada em todos os países para incentivar as frotas menos poluentes. Também não descartamos a entrada neste mercado de fundos internacionais cujo foco é financiar frotas menos poluentes”, conclui Iêda.

LICITAÇÃO – Para o novo processo de licitação há um compromisso da Secretaria de Transporte em propor regras e incentivar a mudança para uma frota menos poluente. “Mas estas regras dependem da definição da lei de Mudanças Climáticas que determinará a meta a ser atingida”, esclarece Iêda. “Temos uma oportunidade ímpar para o sistema de transporte da cidade de São Paulo, pois a Lei vai ser ajustada exatamente no momento da publicação do edital, permitindo que os novos contratos incluam as migrações para tecnologias mais limpas”.

O importante, segundo Iêda, é entender que a necessidade em baixar emissões da cidade de São Paulo não pode ser comparada a pequenas cidades Brasil a fora que não tem nenhum problema de poluição. “Hoje um ônibus comprado em qualquer cidade brasileira obrigatoriamente será Euro 5. Porém em São Paulo as pessoas morrem por respirar e isto tem que ser levado em conta nas exigências de padrões mais rígidos na nossa cidade”, diz a gerente comercial da Eletra.

Iêda ressalta que os ônibus como o Dual Bus, não somente proporcionam benefícios imediatos na redução de emissões e

poluição, mas também colaboram diretamente na mobilidade urbana. “Não podemos separar redução da poluição ambiental e mobilidade urbana. Além da adoção imediata de tecnologias sustentáveis e não-poluentes nos veículos, precisamos dar prioridade para o transporte coletivo e assim reduzir os congestionamentos e melhorar o trânsito urbano”, destaca.

O Dual Bus já está em operação no corredor ABD de São Paulo, operado pela Metra Transportes. A grande novidade tecnológica do veículo é o seu sistema padronizado de tração elétrica, que pode ser alimentado por várias fontes de energia e circular em duas configurações diferentes: híbrido ou trólebus e híbrido ou elétrico puro. “O Dual Bus não é apenas um híbrido ou um elétrico puro, oferece as duas tecnologias no mesmo veículo”, afirma Iêda.

TECNOLOGIA BRASILEIRA – O Dual Bus é tracionado apenas pelo motor elétrico e a energia para mover esse motor pode vir do banco de baterias, de um motor gerador ou da rede elétrica aérea Trolleybus. O modelo híbrido traz a vantagem de reduzir significativamente a emissão de poluentes e pode chegar a zero na operação com o motor-gerador desligado. O consumo de combustível na versão híbrida tem redução de 28%. E como elétrico puro ou trólebus, além de emissão zero, consome 33% menos energia, pela eficiência na frenagem regenerativa.

O modelo Dual Bus de 23 metros de comprimento, tem capacidade de transportar 153 passageiros e não demanda investimentos em infraestrutura de recarga para as baterias, pois quando está operando como híbrido ou elétrico, as baterias também são recarregadas nas frenagens por meio de um sistema conhecido como Kers, sigla em inglês para sistema de recuperação de energia cinética. Quando o freio é acionado, o motor elétrico vira um gerador e a energia que seria desperdiçada na frenagem é reaproveitada e armazenada no banco de baterias. ■



A fábrica da Irizar e-mobility em Aduna tem área coberta de 18 mil m² em terreno de 37 mil m² e iniciou a produção em maio deste ano

Irizar e-mobility, a nova empresa do Grupo Irizar

Planta do Grupo Irizar começa a fabricar ônibus urbanos 100% elétricos e as primeiras cidades espanholas a incorporar estes ônibus às suas frotas são Madri, Barcelona, Bilbao e San Sebastián

Irizar e-mobility, empresa dedicada a oferecer soluções abrangentes em eletromobilidade tanto de veículos como de seus principais componentes e sistemas para as cidades, está localizada em Aduna (Guipuzcoa-Espanha) e iniciou a sua atividade em maio de 2017. A fábrica tem uma área coberta de 18.000 m² em um terreno de 37.000m². O investimento total tanto em ativos fixos como em programas de pesquisa e desenvolvimento até 2020 está estimado em 75 milhões de euros (cerca de R\$ 300 milhões). Com isso o Grupo Irizar está preparado para fornecer sistemas de mobilidade completos para cidades e cidadãos, tanto para ônibus 100% elétricos, como grandes infraestruturas de sistemas elétricos necessários para carregamento de baterias e armazenamento de energia.

A linha de ônibus 100% da empresa

começou com os modelos urbanos Irizar i2e. Em julho deste ano, a Irizar recebeu os primeiros pedidos de 15 ônibus 100% elétricos para Madri e quatro ônibus articulados 100% elétricos para Barcelona. Com os pedidos destas 19 unidades para o mercado espanhol, a Irizar se torna referência no mercado de ônibus 100% elétricos com emissão zero em Madri, Barcelona, Valência, Bilbao e San Sebastián.

O contrato assinado com a TMB (Transportes Metropolitanos de Barcelona) inclui quatro ônibus Irizar articulados 100% elétricos de 18 metros de comprimento, modelo ieBus (Irizar electric bus). Com esta aquisição a empresa de Barcelona conclui a primeira fase de transformação da linha H15 em um percurso 100% elétrico com zero de emissões.

A EMT (Empresa Municipal de

Transportes) de Madri adquiriu 15 ônibus, que são os primeiros ônibus 100% elétricos incorporados à frota da cidade. Além destes ônibus ieBus, com 15 metros de comprimento, serão fornecidos 15 carregadores para carga noturna em garagens. A energia gerada para os ônibus é de 375 kWh e a potência/capacidade da estação é de 100 kW.

A entrega destes ônibus está programada para dezembro deste ano e oferecerá serviço em várias linhas de Madri.

Valência comprou seu primeiro ônibus 100% elétrico e Bilbao, outros dois modelos com 12 metros de comprimento, todos a serem entregues até o final do ano. A produção está sendo realizada nas novas instalações da empresa Irizar e-mobility na cidade de Guipuzcoana de Aduna, que com isso iniciou a produção em série dos



Irizar recebeu pedidos de 15 ônibus elétricos para Madri e quatro ônibus articulados elétricos para Barcelona

ônibus 100% elétricos.

A família de ônibus elétricos da Irizar e-mobility cresce com o ônibus articulado de 18 metros.

O primeiro BRT (Bus Rapid Transit) do grupo já está realizando testes de durabilidade antes de iniciar a produção em série. A comercialização começará ainda em 2017.

Com seis ônibus Irizar i2e foi inaugurada a primeira linha 100% elétrica 100% na França.

A Régie des Transports de Marseille (RTM) iniciou este ano a operação da primeira linha elétrica 100% na cidade de Marselha, na França. Os seis ônibus Irizar i2e começaram a rodar na icônica linha 82 em Marselha. Estes seis ônibus Irizar i2e obedecem a uma configuração padrão, como os demais veículos que compõem a frota RTM. Têm piso baixo plano, duas portas duplas, uma rampa elétrica na porta central e 16 baterias So-níquel. Possuem ainda uma capacidade interna para 77 passageiros, sendo 26 sentados considerando um lugar para cadeirante e 51 em pé.

No mês de julho, Irizar recebeu os primeiros pedidos de 15 ônibus 100% elétricos para Madri e quatro ônibus articulados

100% elétricos para Barcelona.

Com o pedido destas 19 novas unidades para o mercado espanhol, a Irizar e-mobility se torna referência no mercado de ônibus 100% elétricos com emissão zero em Madri, Barcelona, Valência, Bilbao e San Sebastián.

O contrato assinado com a TMB (Transportes Metropolitanos de Barcelona) é de quatro ônibus Irizar articulados 100% elétricos de 18 metros de comprimento, modelo ieBus (Irizar electric bus). Com esta aquisição a empresa de Barcelona conclui a primeira fase de transformação da linha H16 em um percurso 100% elétrico, com zero de emissões.

O início de operação destes ônibus, os primeiros articulados de 18 metros da marca Irizar na Espanha, está previsto para concluir até junho de 2018.

Antes disto, Irizar junto com Donostibus testará por seis meses um ônibus elétrico articulado na linha 28, que liga os hospitais da cidade. Irizar instalará também sua estação de carregamento rápido produzida por Jema (empresa do Grupo Irizar) para que a empresa possa carregar estes ônibus elétricos ao longo do dia.

A EMT (Empresa Municipal de Transportes) e a Câmara Municipal de Madri



IRIZAR É PREMIADA NA EUROPA

O Júri da Seção espanhola dos Prêmios Europeus para o Meio Ambiente, coordenada pelo Ministério da Agricultura, Alimentação e Meio Ambiente por meio da Fundação Biodiversidade, concedeu à Irizar o Prêmio Nacional do Meio Ambiente na categoria de produto-serviço. O prêmio vai permitir a participação da Irizar como representante da Espanha na fase de finalistas europeus. Com este reconhecimento são valorizadas as medidas tomadas pela Irizar sobre meio ambiente e eletromobidade. Especificamente no desenvolvimento e fabricação de ônibus urbanos 100% elétricos Irizar i2e, incorporando tecnologias que contribuam para uma maior eficiência energética e a autonomia dos ônibus urbanos.

adquiriram 15 ônibus, que são os primeiros ônibus 100% elétricos que a empresa municipal incorpora à sua frota. Além das unidades destes ônibus ieBus com 15 metros de comprimento serão fornecidos 15 carregadores para carga noturna em garagens. A energia gerada para os ônibus é de 376 kWh e a potência/capacidade da estação é de 100 kW.

A entrega destes ônibus está programada para dezembro deste ano e oferecerá serviço em várias linhas da cidade de Madri.

Valência adquiriu sua primeira unidade e Bilbao e mais dois outros ônibus com 12 metros de comprimento, todos devem ser entregues antes do final deste ano. ■



Os 25 ônibus 100% elétricos Volvo vão operar em quatro linhas de 12 km a 15 km em Trondheim

Volvo Buses recebe o maior pedido de seus ônibus 100% elétricos

São 25 ônibus totalmente elétricos modelo Volvo 7900 destinados à cidade de Trondheim, na Noruega

A empresa AtB, gestora de transporte público na cidade norueguesa de Trondheim, abre o caminho para a introdução de tecnologias de propulsão alternativa. Em 2010 esteve entre as primeiras cidades na Europa a adquirir ônibus híbridos da Volvo. Os novos ônibus totalmente elétricos vão circular em quatro linhas de Trondheim, cobrindo distâncias entre 12 km e 15 km cada, com a operação a ser iniciada em agosto de 2019. Com a aquisição pela operadora Tide Buss de um total de 35 ônibus elétricos, incluindo os 25 modelos Volvo, a cidade terá a maior frota de ônibus elétricos da Noruega.

“Este é um marco para o nosso compromisso de longo prazo com a transformação

de eletromobilidade do transporte público. Estamos satisfeitos em estabelecer o primeiro Sistema de larga escala de ônibus 100% elétricos na Noruega em cooperação com a Tide Buss, uma pioneira em transporte urbano sustentável. A operação de ônibus movidos a eletricidade é a solução mais eficiente em termos energéticos e contribui para um ambiente bem melhor para todos que moram, viajam ou passam algum tempo na cidade. Esta é uma tendência que naturalmente queremos impulsionar”, afirma Hakan Agnevall, presidente da Volvo Buses.

“Estamos realmente contentes em continuar a expandir nossas operações em Trondheim, onde temos trabalhado com

a AtB desde 2010. Estamos firmemente comprometidos com a eletrificação do transporte público e esta iniciativa tem grandes implicações para nós, servindo de modelo não apenas na Noruega, mas também por toda a Europa. O que é importante para nós quando escolhemos uma fornecedora não são apenas os produtos líderes no mundo e as condições competitivas da Volvo, mas também a confiança que temos na organização Volvo como uma parceira estável de sistemas que oferece elevada segurança nas nossas operações diárias”, enfatiza Jan-Helge Sandvag, director técnico da Tide Buss.

Os ônibus totalmente elétricos estão sendo vendidos em um pacote completo

em que a Volvo cuida de toda a manutenção dos veículos e das baterias a um custo mensal fixo. Os ônibus terão recarga rápida usando recarga oportuna, via equipamentos instalados nos extremos das linhas. As estações de recarga vão se basear em uma interface conhecida como OppCharge, que significa que pode ser usada por ônibus eletrificados de outras marcas. Os ônibus vão operar com energia renovável totalmente livre de emissões. O consumo energético dos ônibus totalmente elétricos Volvo é de cerca de 80% do que exigem os ônibus a diesel equivalentes.

Esses modelos 100% elétricos da Volvo foram adquiridos anteriormente por cidades como Malmö (Suécia), Differdange (Luxemburgo) e Harrogate (Reino Unido). Além dos ônibus 100% elétricos, a Volvo a linha de veículos eletrificados da Volvo Buses inclui modelos híbridos e elétricos híbridos (plug-in). No total a empresa vendeu mais de 3.600 ônibus eletrificados no mundo.

A cidade de Marselha, na França, está iniciando um projeto piloto com um ônibus elétrico híbrido, com duração de um mês, e será conduzido pela empresa de transporte metropolitana RTM.

A cidade é a primeira do país a testar o ônibus elétrico híbrido Volvo, com o



O ônibus elétrico híbrido da Volvo começa a ser testado na cidade de Marselha, na França

conceito de recarga rápida da bateria do motor elétrico nos pontos de embarque e desembarque e o uso de biocombustível. Os testes estão sendo feitos em operação real em uma linha regular.

O Volvo elétrico híbrido opera silenciosamente e livre de emissões, no modo 100% elétrico, por cerca de 8 km. A bateria do motor elétrico é abastecida nas estações de recarga rápida, nos pontos finais dos ônibus em cooperação com a empresa ABB, levando de três a seis minutos. Recentemente a Volvo vendeu 90 ônibus elétricos híbridos para a Bélgica.

CINGAPURA – A LTA, autoridade de transporte terrestre de Cingapura, fez uma encomenda de 50 ônibus híbridos Volvo 7900, dando continuidade aos seus esforços para formar uma frota de ônibus urbanos mais corretos ambientalmente.

“Os usuários não só podem esperar viagens mais silenciosos e suaves, os motoristas também terão um ambiente de trabalho mais confortável. Para preparar nossa equipe de trabalho para esta mudança, a LTA vai se empenhar com nossas parceiras do setor para ajudar a elevar o nível dos nossos profissionais de ônibus por meio da Academia de Ônibus de Cingapura”, informaram representantes da LTA.

Os ônibus híbridos Volvo 7900 consomem 30% menos de combustível e têm um impacto ambiental correspondentemente menor do que um ônibus movido a diesel, e apenas a metade de emissões de óxido de nitrogênio e particulados.

Cingapura é considerada uma das líderes em transporte público na região de Ásia-Pacífico. Muitos países procuram aprender com a experiência de Cingapura e ampliar sua oferta de serviços de transporte público. A Volvo Buses é uma bem respeitada e forte parceira de operadoras de transporte público em Cingapura.

“O pedido de ônibus híbridos da LTA é um grande avanço e reforça a liderança e tecnologia e o valor comercial proporcionado pela Volvo Buses em Cingapura”, disse Manish Sahi, chefe da Volvo Buses local.

“Esses ônibus oferecerão aos participantes dos sistemas em toda a região a oportunidade de experimentar e compreender essas tecnologias e vão sustentar Cingapura como “uma visita obrigatória” na agenda de autoridades e operadores na região, comentou Akash Passey, vice-presidente da, Volvo Buses Região Internacional.

Os 50 ônibus - movidos por um motor a diesel bem como por energia de bateria - entrarão em operação gradualmente até o segundo semestre de 2018. ■



A Volvo Buses já vendeu mais de 3.600 ônibus eletrificados no mundo todo

BYD amplia sua frota de ônibus totalmente elétricos no mundo

Nottingham (Inglaterra), Haifa (Israel), Los Angeles (EUA) e Canberra (Austrália) são as mais recentes cidades a adicionar ônibus elétricos às suas frotas



Mais de 13 ônibus 100% elétricos BYD de 12 metros de comprimento são adicionados à frota de Nottingham

A cidade de Nottingham, no Reino Unido, acaba de inaugurar uma frota de 13 ônibus 100% elétricos de 12 metros de comprimento, juntamente com o respectivo equipamento para recarga, fabricados pela BYD, gigante chinesa em soluções em energia e transporte sustentáveis.

A aquisição dos ônibus foi facilitada por uma concessão de 1,4 milhão de libras esterlinas pelo DfT Green Bus Fund, um fundo do governo britânico para auxiliar operadores de transportes e autoridades locais inglesas na aquisição e introdução de ônibus com baixas emissões de carbono. O investimento remanescente, de 2,1 milhões de libras esterlinas, foi realizado através da NCC Workplace Parking Levy, uma iniciativa da câmara municipal de Nottingham para a cobrança de tarifas sobre estacionamento em locais de trabalho, pagas pelo empregador. A nova frota será uma adição a uma

frota de 45 ônibus elétricos já existente, assim como a um projeto de bondes em expansão na cidade. A câmara municipal de Nottingham estabeleceu uma parceria com a região que forma a grande Nottingham para estimular todos os meios de transporte; como ônibus, táxis, bondes, bicicletas e veículos de passeio; a fazer uma transição para plataformas eletrificadas sustentáveis, com mais energia gerada localmente através da incineração de lixo e painéis solares.

Para esse contrato de milhões de libras, a BYD oferece uma garantia de cinco anos para os componentes do sistema de propulsão alimentados pela renomada tecnologia BYD de baterias de fosfato de ferrolítio. A BYD é a maior fabricante de ônibus elétricos do mundo, e seus ônibus de 12 metros já foram testados em mais de 50 cidades europeias. Operadoras de transporte tiveram vantagens consideráveis em

termos de custos operacionais de tais veículos, graças ao baixo custo da eletricidade em comparação com o diesel.

A importância para a BYD da aquisição da frota pelo município de Nottingham é que essa é a primeira frota elétrica no Reino Unido depois de Londres, que ainda possui a maior frota de ônibus elétricos da Europa, fornecida ao grupo Go-Ahead em nome da operadora Transport for London.

A BYD assegurou sua primeira grande encomenda de ônibus 100% elétricos em Israel. Uma frota de 17 ônibus de 12 metros atenderá o município portuário do norte de Haifa, a terceira maior cidade de Israel. Os ônibus serão operados pela Egged, com quase 3.000 ônibus, a maior operadora de ônibus do país.

Os ônibus foram adquiridos depois que a BYD venceu uma concorrência. O sucesso veio após os testes realizados com um ônibus 100% elétrico BYD que opera em Tel Aviv, a segunda maior cidade de Israel, desde 2013. Em Haifa, os ônibus da nova frota deverão rodar 200 km por dia.

Em uma cerimônia de lançamento que aconteceu essa semana, o gerente de



Haifa, terceira maior cidade de Israel, também incorporou ônibus elétricos BYD à sua frota

compras da Egged Nir Landau, afirmou que a expectativa é de que a operadora encomende outros ônibus elétricos BYD nos próximos 18 meses, para aumentar para 10% a proporção de ônibus de energia limpa na frota de Haifa.

“É o início de uma revolução na área de Haifa, que visa reduzir a poluição proveniente do transporte público por meio do investimento planejado de 93,6 milhões de euros”, contou Ze’ev Elkin, ministro da Proteção Ambiental de Israel.

“Estes ônibus são apenas o começo. Pretendemos introduzir transportes sustentáveis na área de Haifa e em todo o país”, acrescentou Yisrael Katz, ministro dos Transportes.

“Este é um desenvolvimento muito significativo para o BYD, um novo país para a BYD que reconhece a força do nosso produto. E é importante ressaltar que foi a boa experiência ao longo de quatro anos do nosso ônibus experimental em Tel Aviv que levou ao anúncio desta semana. A tecnologia comprovada dos pedidos já existentes e o extenso programa de testes nos levarão a ter ainda mais sucesso de vendas em muitas das cidades em nossa região que só agora estão implementando o transporte verde que vemos em Haifa”, comentou Isbrand Ho, diretor geral da BYD Europa.

Em uma votação unânime, o Conselho da Los Angeles Metro, um dos maiores sistemas de transporte dos Estados Unidos, assinou um contrato para adquirir 60 ônibus de modelo K9, de 12 metros, totalmente elétricos com o fabricante local BYD. Este é um dos maiores contratos individuais para ônibus elétricos da história dos Estados Unidos e irá gerar 59 novos empregos diretos na fábrica da BYD em Lancaster, na Califórnia.

A LA Metro espera usar os ônibus para eletrificar a operação da Silver Line, que corre por todo o condado, de El Monte até o centro de Los Angeles e do centro para o sul, até San Pedro. Esta rota abrange uma série de comunidades que defendem



Los Angeles assinou contrato para aquisição de 60 ônibus totalmente elétricos BYD K9 de 12 metros

significativamente que a política ambiental tenha como necessidade esse tipo de investimento na qualidade do ar.

“As comunidades ao longo da Silver Lane merecem ar limpo e estamos satisfeitos por a LA Metro estar comprometida com operações elétricas”, disse Stella Li, presidente da BYD America. “Além de um passeio mais silencioso e com emissões zero ao longo da Silver Lane, esses ônibus significam mais empregos no condado de Los Angeles. Estamos muito felizes em começar a trabalhar produzindo esses ônibus para a LA Metro”, afirmou a presidente.

“Após Londres, Sydney e Amsterdã, esse novo contrato de Los Angeles demonstra que os ônibus elétricos estão ficando cada vez mais competitivos pelo mundo todo. E no Brasil, logo mais, também veremos grandes contratos para melhorar o transporte público, ao mesmo tempo em que reduzimos emissões de poluentes e de ruídos nas cidades”, disse Adalberto Maluf, diretor de marketing, novos negócios e sustentabilidade da BYD do Brasil.

A fábrica em Lancaster emprega atualmente mais de 700 californianos que fazem ônibus e caminhões elétricos. “A LA Metro certamente tem o direito de ser eletrificada e estamos particularmente satisfeitos por trabalhar com uma empresa como a BYD, que tem um compromisso claro de trabalhar com a nossa comunidade e parceiros trabalhistas para criar um canal para as populações mal atendidas e sub-representadas em bons empregos”, acrescentou Erika Thi Patterson, diretora

de política nacional trabalhista da Jobs to Move America.

O K9, ônibus 100% elétrico da BYD, também começa a operar em Canberra, a capital da Austrália, após o sucesso em Sydney e Brisbane.

Canberra, que está localizada no Território da Capital da Austrália (ACT), é conhecida em todo o mundo como o “Jardim da Oceania”. No entanto, com a crescente população e congestionamento do tráfego, a poluição ambiental tornou-se uma preocupação para os residentes deste oásis urbano.

“Aproximadamente 25% das emissões de gases de efeito estufa no ACT provêm de veículos. Os veículos elétricos serão, sem dúvida, a solução mais efetiva para reduzir a poluição ambiental”, disse Mee-gan Fitzharris, ministra dos Transportes e Cidade de ACT.

O K9 é alimentado com baterias de fosfato de ferro-lítio, com autonomia de cerca de 250 km com uma única carga sob as condições das estradas urbanas normais.

BYD entregou seu primeiro lote de ônibus elétricos para o aeroporto de Sydney, que os colocou em operação em agosto passado. O operador de transporte terrestre do aeroporto adicionou mais 40 ônibus elétricos em janeiro de 2017, estabelecendo um novo recorde na Austrália para operações urbanas com ônibus elétricos. Já em junho de 2017 foi a vez do aeroporto de Brisbane selecionar a BYD como fornecedora de ônibus elétricos para seu serviço de transporte entre os terminais domésticos e internacionais do aeroporto da cidade. ■



Ricardo Takahira*

Agora é a vez da mobilidade elétrica

Os últimos anúncios internacionais, de países como Noruega, Alemanha e França, assim como as expectativas pelo posicionamento da China exigem dos brasileiros pelo menos uma reflexão. De pequenos países a grandes potências, que são sedes de desenvolvimento das maiores marcas de automóveis do mundo, parece certa a data para o fim da comercialização e – o mais importante e difícil de acreditar – da circulação de automóveis a combustão nestes países.

Discute-se no Brasil a política industrial do setor automotivo para os próximos 12 anos, ficando restrita ao GT3 a vertical do que se fará ou não em relação aos veículos elétricos e híbridos no país.

No Brasil, tais veículos ainda possuem números modestos, embora tenham recentemente alcançado aumento de oferta e consumo com a isenção dos impostos de importação (de 35% para 0% no caso dos elétricos puros) e a redução dos mesmos tributos para 4% ou 7% no caso dos híbridos, a depender da eficiência energética.

Ainda assim, os veículos elétricos e híbridos no país são dependentes do câmbio e não somam 6 mil unidades computadas até setembro deste ano. Em sua maioria, são híbridos não plug-ins, veículos que não usam e não dependem da infraestrutura de recarga para circularem.

Para os elétricos puros e híbridos plug-ins, que demandam eletropostos, não há regulamentação para a comercialização de energia, restrita aos concessionários da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel). No caso de uma iniciativa privada, a energia elétrica poderia ser gratuita, o que seria suportável pelo baixo custo, somado ao reduzido consumo. No entanto, novas regras serão exigidas para os modelos de negócios emergentes com as tendências de aumento no número de veículos e, conseqüentemente, no consumo de KW.

Enquanto isso, os superesportivos e os carros de luxo seguem a tendência de se tornarem híbridos sem consulta ao consumidor. O apelo tecnológico, o perfil sustentável das baixas emissões e, sobretudo, a resposta esportiva da tração elétrica tanto na aceleração (grande torque) quanto na frenagem (regeneração), alinhados às políticas públicas e industriais dos países de origem, estimulam no Brasil o consumo e o contato com a nova geração de produtos.

Algumas soluções poderiam levar em consideração o híbrido etanol, não como solução definitiva, mas de transição para os híbridos. Da mesma forma, a pesquisa do etanol como fonte de hidrogênio para os veículos FCV, servindo de justificativa para a adaptação dos produtos com matrizes no país, com algum P&D diferencial e apoio de fomentos e outros players importantes do agronegócio.

* Ricardo Takahira é consultor proprietário da RTC2 Research & Technology Consulting, chairperson do 6º Simpósio SAE BRASIL de Veículos Elétricos e Híbridos e vice-coordenador da Comissão Técnica de Veículos Elétricos e Híbridos da SAE BRASIL



ESSE É O NOME
COM O QUAL
A MERCEDES-BENZ BATIZOU
UM DOS SEUS ÔNIBUS.

J E F F E R S O N
A L V E S
D A
S I L V A

DESCUBRA

O MOTIVO:

WWW.EUUSOEUCUIDO.COM.BR

Pela vida. Escolha o trânsito seguro.





Uma exposição só para ônibus

Os fabricantes de veículos e seus fornecedores mostram seus produtos e serviços mais recentes, de 20 de outubro a 25 de outubro de 2017, em Kortrijk Xpo, na Bélgica

A Busworld Europe (Kortrijk), a maior exposição de ônibus do mundo, existe desde 1971. É dedicada exclusivamente a ônibus urbanos e rodoviários: não são permitidos outros veículos comerciais ou outros modos de transporte. Isso dá à indústria a atenção que merece e torna a exposição uma verdadeira celebração do ônibus.

Em 2015, a Busworld Europe recebeu 342 expositores, provenientes de 32 países. Eles foram visitados por quase 35 mil pessoas, provenientes de 118 países. Isso faz da Busworld a plataforma bienal de redes internacionais ideal para todos os profissionais do setor.

Estes tempos são muito interessantes na indústria global de ônibus, estando em um ponto de passagem para a emissão zero e veículos autônomos.

Existe uma forte demanda política de ônibus urbanos com emissões zero ou muito baixas. Ao longo dos últimos anos,

a Busworld Europe viu a tendência de uso de ônibus híbridos e totalmente elétricos e isso também aumentará dramaticamente em 2017.

A condução autônoma é a ordem do dia, com vários testes que ocorrem em todo o mundo. A questão não é se os veículos autônomos virão, é apenas quando eles virão.

Não é uma coincidência que o palestrante da cerimônia de abertura da Busworld Europe em 2017 seja Peter Hinssen, um empresário do setor, consultor, palestrante, autor e neto de um operador de ônibus belga. Hinssen é um dos líderes de pensamento em inovação radical, liderança e impacto de todas as coisas digitais na sociedade e nos negócios. Ele vai falar sobre seu último livro "The Day After Tomorrow" (O dia depois de amanhã) e como ele vê o depois de amanhã para a indústria de ônibus urbanos e rodoviários.

MUDANÇA PARA BRUXELAS EM 2019

– Foi uma decisão difícil para a organização da Busworld passar de sua base tradicional em Kortrijk para Bruxelas, mas não havia alternativa: a 25ª edição será realizada em Bruxelas. Mieke Glorieux, diretor da Busworld explicou: "A família se tornou muito grande para a casa!"

Ano após ano, cada edição foi maior que a anterior. A lista de espera da Busworld Europe 2017 conta com mais de sessenta expositores, simplesmente por falta de espaço. Tanto quanto a equipe da Busworld, todos os expositores e visitantes amam Kortrijk, que simplesmente se tornou muito pequena. Busworld queria ficar na Bélgica, de modo que logicamente isso significa se mudar para a Brussels Expo, que tem uma área coberta mais de duas vezes a de Kortrijk.

Bruxelas atenderá plenamente aos

requisitos de todos os que participam da Busworld Europe. É um importante centro de transportes com um importante aeroporto e excelentes ligações ferroviárias para países vizinhos. Existem muitos hotéis em Bruxelas capazes de atender à demanda gerada pela Busworld e existem excelentes instalações de transporte público na cidade, permitindo que as pessoas acessem o centro de exposições de forma rápida e fácil. Está perto da rodovia principal e há amplo estacionamento.

A equipe Kortrijk Xpo continuará em parte a trabalhar com a Busworld em Bruxelas. Eles continuarão a fornecer os serviços extras para os expositores que poderão confiar em toda a experiência acumulada por Kortrijk Xpo em anos anteriores.

Para a equipe da Busworld, o principal desafio é mudar a atmosfera típica de Kortrijk para Bruxelas. Mas como as pessoas e a visão da Busworld permanecerão iguais, a atmosfera também ficará igual.

PRÊMIOS BUSWORLD – A Busworld mudou recentemente o nome de sua premiação ECW (European Coach and Bus Week) para Busworld Awards Prêmios Busworld). O novo nome fala por si mesmo. O objetivo desses prêmios é orientar os visitantes na exposição, bem como os leitores de todos os artigos que serão posteriormente publicados em todo o mundo, para as especialidades apresentadas na exposição.

A organização geral dos Busworld Awards não muda. Durante um dia em outubro, uma combinação de testes rodoviários e comprovação documental é efetuada em Kortrijk. Equipes dedicadas de especialistas internacionais e belgas cada uma focada em sua especialidade usam uma check list cuidadosamente preparada. No total, mais de 180 aspectos dos veículos serão avaliados. Os diferentes grupos de jurados fazem Teste de Condução e avaliam



Conforto do Motorista, Conforto do Passageiro, Ecologia e Manutenção, Emissões, Segurança e Design. O jurado de Design pode levar em consideração todos os veículos que são apresentados na exposição.

Os Prêmios Busworld consistem em dois prêmios gerais para os veículos: o Grand Award Coach e o Grand Award Bus. Além desses Grandes Prêmios, os veículos também podem ser premiados com um dos seguintes rótulos de excelência

em um determinado campo: ecologia, segurança, conforto e design. No total, vinte e um veículos participam da premiação em 2017, um número recorde de participantes.

Uma vez que o Busworld não é apenas sobre veículos, o mesmo jurado dos Busworld Awards também concede selos de inovação às peças de acessório, peças sobressalentes e serviços presentes na exposição. Todos os expositores que apresentam inovação podem se inscrever



para o selo. Para a Busworld, esta é uma maneira de direcionar todos os visitantes e leitores para as inovações indispensáveis apresentadas na exposição Busworld.

NOITE DE PRÊMIOS – Na véspera da abertura da exposição, os Prêmios Busworld serão anunciados durante a Noite de Prêmios. Ao lado dos prêmios relacionados à exposição da Busworld, outros prêmios da indústria serão entregues neste show: o renomado prêmio “ônibus Rodoviário do Ano 2018” e o novo “Prêmio de ônibus sustentável 2018”.

Tradicionalmente, e desde o início em 1989, o “Prêmio Ônibus Rodoviário do Ano” é anunciado nos shows da Busworld Europa. A Busworld sempre patrocinou o prêmio desde o início. O júri é formado por um grupo de jornalistas profissionais de vinte e uma revistas de ônibus provenientes de vinte e um países diferentes. Eles testam os veículos durante quatro dias completos na via pública. Os testes ocorrem nos diferentes países membros da União Europeia e este ano foram realizados na Suécia. Os participantes do prêmio ônibus Rodoviário do Ano 2018 já são conhecidos. São o Carrozzeria Barbi Galileo HD, Irizar i8, o Iveco

Bus Evadys, o Mercedes-Benz Turismo, o Neoplan Tourliner, o Scania Interlink HD eo VDL Futura FDD2.

Um terceiro prêmio e bastante novo também será revelado durante este novo evento: os Prêmios Ônibus Sustentável. Estes prêmios nasceram em 2016 e se concentraram nos aspectos sustentáveis dos ônibus urbanos e rodoviários. O prêmio visa desempenhar um papel na promoção de uma nova cultura de mobilidade, não só incentivando o uso das tecnologias mais avançadas em termos de baixo impacto ambiental, mas também tendo em conta a segurança dos veículos, ou seja, a capacidade do veículo de reduzir o perigo para passageiros, pedestres e motorista. A sustentabilidade também significa estabelecer uma imagem positiva do veículo aos olhos do público em geral. Assim, vários aspectos entram em jogo, como ruído, reciclabilidade de componentes e o compromisso ambiental geral do fabricante. A revista italiana ‘Autobus’ iniciou este prêmio e desenvolveu um índice de sustentabilidade, ‘Revolução de Mobilidade’, juntamente com a LifeGate e com a ajuda do professor Giulio Ceppi, da Universidade Politécnica de Milão. Hoje, o júri é composto por quatro revistas profissionais de

ônibus. Eles concederão prêmios de ônibus urbano sustentável 2018, ônibus interurbano sustentável 2018 e ônibus rodoviário sustentável 2018.

CONGRESSOS PARA ÔNIBUS – Uma primeira conferência “Turismo por ônibus, hoje e amanhã” é organizada pela Busworld Academy, plataforma de conhecimento da Busworld, durante a feira. A conferência reunirá os principais operadores de linhas rodoviárias, representantes de cidades e autoridades para discutir os desafios e oportunidades atuais e futuras do setor de ônibus rodoviários. As discussões irão girar em torno de três temas principais: “O ônibus rodoviário e a cidade”, “O ônibus rodoviário do futuro” e uma visão para o “Ensaio de Viagens e Turismo em 2030”.

Outro evento de nível mundial, intitulado “Conferência Internacional de Ônibus UITP-Busworld”, combina a Busworld e os eventos de ônibus principais incomparáveis da UITP. A conferência de dois dias destaca as principais tendências e desenvolvimentos que afetam a indústria de ônibus, de ônibus conectados e autônomos, e o lançamento de frotas de ônibus elétricos limpos. Um terceiro dia de sessões será dedicado às atuais diretrizes de apoio para implantação de ônibus elétrico. Ele abordará o processo de tomada de decisão através de quatro fases cruciais: se, o que, quando e como. Os parceiros ZeEUS irão compartilhar suas principais conquistas, primeiros resultados e experiências sobre a exploração de ônibus elétricos nas dez cidades de demonstração: Barcelona, Bonn, Cagliari, Eindhoven, Londres, Münster, Paris, Plzen, Estocolmo e Varsóvia. As projeções de crescimento e distribuição da quota de mercado urbano europeu por tipo de propulsão também serão destacadas, confirmando o progresso da implantação de ônibus elétricos na Europa em uma estratégia de mobilidade integrada. ■

RENTABILIDADE PARA A EMPRESA, QUALIDADE PARA OS USUÁRIOS.

APROXIMAR SEUS OBJETIVOS É O QUE A GENTE FAZ.



SOFTWARE DE GESTÃO

Plataforma de gestão e venda de crédito desenvolvida e customizada de acordo com as exigências e equipamentos da sua empresa.

FULL OUTSOURCING

Gerenciamento total de processos e manutenção 24 horas por dia através do nosso Centro de Operações de Rede (NOC), para a sua empresa que não pode parar.

EQUIPAMENTOS

Terminais de consulta e pagamento de créditos para transportes, atendendo sua demanda e facilitando a vida dos seus clientes.



Leitura, gravação e dispensa de cartões, com alta capacidade de armazenamento.



Pagamentos com cédulas, moedas e cartões. Troco em cédulas e moedas.



Interface touchscreen de fácil utilização, com monitor LCD de 15".



Acessibilidade através de entrada para fones de ouvido.

TERMINAIS DE PAGAMENTO



TCC

Compra de créditos com cédulas, moedas e cartões

TPC 1600

TPC + Dispensa até 4 tipos de cartões

TERMINAIS DE CONSULTA E PAGAMENTO



PERTOKIOSK

TAS - TERMINAL DE AUTOATENDIMENTO



VDL é a primeira fabricante com um trem de força elétrico modular para todos os modelos

Prêmios Ônibus Sustentáveis 2018: VDL, Iveco e Setra são os vencedores

VDL Citea Sfa-181 Elétrico vence na categoria Urbano, Iveco Crossway Le Natural Power na categoria Intermunicipal e, entre os ônibus rodoviários, o Setra ComfortClass S 516 Hd/2

Os ônibus elétricos nas cidades, GNV para serviços interurbanos e diesel em longa distância. Este é o resultado do Prêmio de Ônibus Sustentável 2018 entregue durante a Busworld Europe (Kortrijk), em outubro.

O prêmio, criado e promovido pela revista especializada italiana Autobus, é o primeiro e único prêmio europeu de sustentabilidade no segmento de ônibus. O júri internacional é composto pela revista Autobus, pela revista francesa Mobilités

Magazine, pela empresa editorial alemã NTT e pela revista austríaca 1BUS.

O prêmio destina-se a exercer o papel de promover uma nova cultura de mobilidade, não apenas em estimular o uso de tecnologias mais avançadas em termos de impacto ambiental mas também levando em conta a segurança dos veículos, isto é, a capacidade de o veículo reduzir o risco para os passageiros, pedestres e o motorista. A sustentabilidade significa também estabelecer uma imagem positiva do

veículo para o olhar do público em geral. Deste modo, vários aspectos pode ser levados em conta, como ruído, reciclabilidade de componentes e o compromisso ambiental geral do fabricante.

OS VENCEDORES – Prêmio ônibus Sustentável Urbano: VDL Citea Sifa-181 Elétrico – A futura mobilidade urbana será eletrificada. É uma opinião compartilhada da Europa e da UITP. A VDL é a primeira fabricante com um trem de força



Setra ComfortClass S 516 Hd/2: rodoviário de 13 metros e dois eixos tem motor OM 470 Euro 6c e transmissão Mercedes-Benz de 6 ou 8 marchas



Iveco Crossway Le Natural Power: modelo interurbano piso baixo com motor a gás

elétrico modular para todos os modelos. A linha VDL Citea Elétrico abrange modelos urbanos de 9 metros a 18,75 metros. Os ônibus de 18 metros são propulsionados por motor elétrico Siemens capaz de geral 210 kW para um torque máximo de 3.800 Nm. Graças a uma carroceria mais leve agora no mercado, o VDL Citea Sifa-181 Elétrico pode transportar até 145 passageiros, um total muito perto do de um ônibus a diesel semelhante. O Citea Elétrico pode atender a todas as necessidades operacionais e infraestruturais devido à oferta de sistemas de carga tanto pantográfico como plug-in.

Prêmio Ônibus Sustentável Interurbano: Iveco Crossway Le Natural Power – É a primeira vez que um fabricante propõe um modelo interurbano piso baixo com motor a gás. A Iveco aceita o desafio com um produto inovador. Quatro tanque de gás (com mais de 1.200 litros

de capacidade) são posicionados na parte dianteira do teto de modo a não afetar a altura máxima do ônibus, que permanece a mesma das versões a diesel. A Iveco optou pelo novo motor Cursor 9 GNV (360 cv e 1.650 Nm) e transmissão automática para satisfazer diferentes necessidades. Graças aos tanques de grande capacidade, o Crossway Le Natural Power promete uma autonomia de mais de 600 km, a mesma de um ônibus a diesel semelhante, mas com bem menos emissões de poluentes. Em 2017 a CNH Industrial, controladora da Iveco foi Líder do Setor nos Índices Mundial e Europeu Dow Jones de Sustentabilidade por sete anos consecutivos.

Prêmio Ônibus Rodoviário Sustentável: Setra ComfortClass S 516 Hd/2 – O modelo rodoviário de 13 metros e dois eixos representa um novo padrão para serviços de turismo. Setra, com seu ComfortClass S 516 propõe ao mercado um rodoviário com elevadas características técnicas. O motor OM 470 Euro 6c aliado à transmissão Mercedes (6 ou 8 marchas) cria um equilíbrio entre conforto e baixo consumo. Este último resultado depende também dos sistemas PPC (Predictive Powertrain Control) e EDF (Eco Drive Feedback). Com relação à segurança, O Setra conta com FCG (Front Collision Guard) e ABA33 (Active Brake Assist 3) ■

De patinho feio a vilão

O ônibus nunca foi tratado com o devido respeito e quase sempre foi considerado o patinho feio do sistema de transporte urbano. Há quem, inclusive, proclame que o ônibus é um mal necessário à própria vida das cidades; afinal, ele congestiona o trânsito, provoca acidentes, faz muito barulho, polui o ar e, ainda, presta um serviço que deixa bastante a desejar.

No caso de São Paulo, em especial, a sociedade crítica, os políticos ignoram, as autoridades negligenciam, alguns formadores de opinião detonam e muito poucos usuários reclamam. Entretanto, poucos sabem que, para suprir a insuficiência de sistemas de transporte de grande capacidade, como trens e metros, todos os dias, uma frota de quase 14 mil ônibus urbanos circula pela cidade, rodando aproximadamente 3,5 milhões de quilômetros, transportando cerca de 6 milhões de pessoas, que realizam 10 milhões de viagens. O sistema de transporte por ônibus em São Paulo opera mais de 1,3 mil linhas, emprega cerca de 80 mil trabalhadores e gera mais de 300 mil empregos indiretos.

Essa frota circula em mais de 4,3 mil quilômetros de ruas e avenidas, mas em apenas 500 quilômetros de faixas exclusivas e 250 quilômetros de corredores de ônibus há alguma prioridade para o transporte coletivo. No resto do viário os ônibus disputam espaço com os carros, motos, caminhonetes e caminhões.

Apesar de tudo isso, o sistema de transporte por ônibus de São Paulo registra uma reclamação a cada 77 mil usuários transpor-



Francisco Christovam*

tados; um acidente a cada 550 mil quilômetros percorridos; um atropelamento, com vítima fatal, a cada 10 milhões de quilômetros rodados e uma tentativa de assédio sexual reportada a cada 90 milhões de passageiros transportados.

É certo que as reclamações, os acidentes e qualquer tipo de assédio devem ser eliminados ou reduzidos a um número mínimo. Por outro lado, é impossível oferecer serviço de qualidade quando os ônibus não têm faixa de domínio própria e circulam por ruas esburacadas, os semáforos não conferem nenhuma prioridade aos coletivos, os passageiros andam e esperam pelos ônibus em calçadas mal cuidadas e praticamente não recebem informações sobre as condições operacionais das linhas.

Mais recentemente, outras responsabilidades começaram a ser atribuídas aos ônibus.

A frota em operação contribui com menos de 8% do material particulado e do gás carbônico lançados, diariamente, na atmosfera. Todavia, nos debates sobre uma nova lei de controle das alterações climáticas, os ambientalistas não medem palavras para considerar o ônibus como o suposto responsável pelas mortes que a poluição provoca na população paulistana.

Na Semana da Mobilidade, realizada no mês de setembro, autoridades citaram estatísticas e usaram o aumento dos atropelamentos por ônibus para justificar o acréscimo do número de multas aplicadas às empresas operadoras. Se de um lado, esse tipo de acidente não se resolve com aplicação de multas, de outro, nenhuma menção foi feita ao lançamento de campanhas educativas que pudessem alcançar o pedestre, o usuário e até o próprio motorista dos ônibus.

Melhor, então, deixar os ônibus estacionados em locais bem visíveis, pois ônibus parado não congestiona as ruas e avenidas, não provoca acidentes, não causa atropelamentos, não cria ambiente favorável ao assédio moral e sexual, não faz barulho e não polui o ar da cidade.

E, também não transporta as pessoas; mas, afinal, quem se preocupa com isso?

Hipotecando o devido respeito aos ônibus, mesmo com todas as adversidades e dificuldades operacionais, ainda é esse meio de transporte que leva as pessoas, diariamente, para o trabalho, para a escola, para o hospital, para o lazer, para as compras e, ao final do dia, de volta para casa. Existem modelos matemáticos que podem prever, com relativa precisão, o que aconteceria numa cidade como São Paulo se não houvesse os ônibus. A resposta: a cidade simplesmente deixaria de existir!

*** Francisco Christovam é presidente do Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São Paulo – SPUrbanuss. É, também, vice-presidente da Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado de São Paulo – Fetpesp e da Associação Nacional de Transportes Públicos – ANTP.**

CITTAMOBI.

MAIS SERVIÇOS PARA MELHORAR OS SEUS PROCESSOS.

O aplicativo CittaMobi agora possui serviços digitais que trazem mais controle e agilidade para empresas.



martalimã

Serviços CittaMobi para postos de venda e atendimento



Cadastros para solicitação de bilhete eletrônico

O usuário efetua o cadastro online. Não há mais a necessidade de formulários de papel.

▶▶ **Mais segurança para suas informações e maior controle da sua base de dados.**



Agendamento de atendimento

O usuário se dirige ao local na data e hora marcadas.

▶▶ **Melhor controle do fluxo de pessoas, redução de filas e mais eficiência para todos.**



Envio digital de documentos

O usuário envia documentos pelo aplicativo.

▶▶ **Redução de arquivos físicos e mais agilidade no atendimento.**



Revalidação de comprovantes para concessão de benefícios

O usuário comprova que está apto a continuar recebendo descontos ou gratuidade. Os processos recorrentes são feitos por meio do aplicativo.

▶▶ **Redução de custo e mais praticidade para empresas e usuários.**

Entre em contato conosco

contato@cittati.com.br

www.cittati.com.br

Fone: (11) 28539850

Cittati

0101011
101010
0ANOS0
0101011

Montadoras elevam a produção de ônibus

Apesar da queda de 7,9% nas vendas até setembro, o volume de chassis produzidos aumentou 11,6% para 16.155 unidades e foram estimuladas pela perspectiva de melhora do mercado brasileiro e das exportações

SONIA MORAES

Confiante na retomada do mercado brasileiro e na expansão das exportações, as montadoras seguem reforçando a produção de ônibus. Apesar de o volume de chassis fabricado até setembro (1.687 unidades) ter sido 23% menor que agosto (2.192 unidades), no acumulado de janeiro a setembro houve um crescimento de 11,6%, com a montagem de 16.155 chassis, ante 14.482 unidades fabricadas nos nove meses de 2016, segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

Do total produzido até setembro, 12.416 unidades foram de modelos urbanos, volume 15,7% superior às 10.732 unidades fabricadas no mesmo período de 2016. O total de ônibus rodoviários que saíram da linha de montagem totalizou 3.739 unidades, uma pequena retração de 0,3% sobre o acumulado de janeiro a setembro de 2016, quando somou 3.759 unidades.

No mercado brasileiro as montadoras venderam nos nove meses do ano 8.562 chassis de ônibus, volume 7,9% inferior às 9.301 unidades vendidas no mesmo período de 2016. Apesar do saldo negativo nas vendas de chassis de ônibus no acumulado de janeiro a setembro. Rogelio Golbarf, que presidiu a Anfavea durante a apresentação dos resultados de setembro, em substituição a Antonio Megale, que estava em viagem, comentou que o momento é favorável ao setor ao se comparar que no início do ano as vendas estavam quase 50% negativas.

Rogério Rezende, vice-presidente da Anfavea e diretor de assuntos institucionais e

governamentais da Scania Latin America, disse esperar um movimento melhor no setor até o final do ano. "A licitação da cidade de São Paulo vem sendo adiada sistematicamente por vários fatores, entre eles a falta de definição da lei de mudanças climáticas, mas esperamos que saia neste ano", diz.

Rezende comentou que, além de São Paulo, as cidades do Rio de Janeiro e de Minas Gerais, além de Porto Alegre, também exigem idade máxima de dez anos para os ônibus e esses veículos precisam ser renovados. "Em alguns municípios deve haver renovação de frota, mas não será um grande movimento", prevê o vice-presidente da Anfavea.

RANKING – No ranking de vendas no mercado brasileiro a liderança foi da Mercedes-Benz, com 4.290 chassis emplacados, volume 15,6% menor que nos nove meses do ano passado. O segundo lugar foi da MAN Latin America que vendeu 1.521 chassis de ônibus, 4% a mais que as 1.463 unidades vendidas no mesmo período de 2016, e o terceiro da Agrale, com 1.024 chassis comercializados no país, 19,6% abaixo de 2016 (1.273 unidades).

A Iveco, quarta colocada no ranking, aumentou as suas vendas em 41,2% no acumulado de janeiro a setembro, de 653 para 922 unidades. A Scania, que ocupa o quinto lugar no mercado, teve uma expansão de 87,6%, de 217 para 407 unidades. A Volvo, sexta colocada do setor, reduziu o seu volume comercializado no país em 56% para 251, ante 570 chassis vendidos no mesmo período de 2016.

No mercado externo as montadoras venderam 6.740 chassis de janeiro a setembro, volume 3,5% menor que no mesmo período do ano passado, quando foram exportadas 6.984 unidades.

Do total comercializado no exterior até setembro 4.424 unidades foram de ônibus urbanos (volume 3,3% maior que no ano passado) e 2.316 unidades de modelos rodoviários (14,3% menor que em 2016).

CARROCERIAS – Entre as carroçadeiras o movimento em direção ao mercado externo foi positivo no acumulado de janeiro a setembro de 2017. Segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus), no período foram exportados 3.313 ônibus, um crescimento de 12,72% sobre o mesmo período de 2016, cujo embarque totalizou 2.939 unidades.

O maior volume exportado até setembro foi da Marcopolo, com 1.394 unidades, seguida da Mascarello, 524 unidades e da Caio Induscar 470 unidades. A Neobus exportou 353 unidades, a Irizar 268 unidades, a Comil 255 unidades e a Marcopolo Rio 49 unidades.

A produção de carrocerias teve uma redução de 2,94% de janeiro a setembro, totalizando 10.402 unidades, ante 10.718 unidades fabricadas nos nove meses de 2016.

Do total de carrocerias fabricadas pelas empresas até setembro, 3.589 unidades foram da Caio Induscar e 2.816 unidades da Marcopolo. A Mascarello fabricou 1.164 unidades, a Neobus 1.036 unidades, a Marcopolo Rio 905 unidades, a Comil 610 unidades e a Irizar 282 unidades. ■



AIR CONDITIONING



GRUPO | EBERSPÄECHER | 100% THERMAL MANAGEMENT

TECNOLOGIA ALEMÃ PRODUZIDA NO BRASIL

O Grupo Eberspächer é um dos principais fornecedores e desenvolvedores de sistemas para a indústria automotiva internacional. Estamos construindo a mobilidade do futuro tendo como base 150 anos de valores sólidos e uma incansável paixão pela inovação. Com suas três divisões – Tecnologia de Exaustão, Sistemas de Controle Climático e Controles Automotores – a empresa é um importante parceiro de inovação e referência para fabricantes de automóveis em todo o mundo.

Esforçamo-nos para consolidar e expandir ainda mais essa posição, e o reconhecimento como líder de mercado em tecnologia e qualidade.

FOCO NO CLIENTE

Clientes satisfeitos são inerentes ao nosso negócio, e por isso estamos comprometidos com parcerias honestas e com relações comerciais construídas com base na confiança. Isso inclui, além de conhecer os mercados e suas exigências, a entrega rápida e flexível de peças automotivas diretamente para as linhas de montagem. Nosso objetivo é atender de forma consistente às elevadas expectativas dos nossos clientes. É assim que asseguramos nosso sucesso, em longo prazo.

SISTEMAS DE CLIMATIZAÇÃO

O controle efetivo da temperatura ambiental do veículo inclui componentes de aquecimento e resfriamento. A Eberspächer oferece gerenciamento térmico completo para cada tipo de veículo e tração. Com confortáveis pré-aquecedores e sistemas auxiliares de aquecimento, bem como sistemas climáticos em veículos de passeio e

comerciais, ônibus, barcos, como também em veículos especiais, nossos produtos sempre garantem a temperatura interna correta. Uma vantagem para a segurança: as soluções de bem estar garantem rapidamente janelas sem gelo nas temperaturas do inverno e proporcionam um resfriamento agradável no verão. Nossas soluções de aquecimento e resfriamento estão equipadas com uma interface de estrutura clara e altamente intuitiva para o usuário. Digitalmente interligados, trazem o futuro para o automóvel de hoje.

SISTEMAS DE AR CONDICIONADO EFICIENTES E LEVES PARA DIFERENTES APLICAÇÕES EM ÔNIBUS

Com a linha de equipamentos AC 515 e AC 353, a Eberspächere oferece ar condicionado de teto para ônibus micros, médios, grandes e articulados. A avançada tecnologia MCHX (Micro Channel Heat Exchanger). E seu design modular extremamente compacto asseguram o desempenho otimizado do sistema. O sistema é perfeitamente adequado para uma ampla variação de condições climáticas, desde moderadamente tropicais até desérticas. Mesmo sob as condições mais severas, o sistema de ar condicionado comprovou seu desempenho. A última geração do AC 353 G4 é feita sob medida para ônibus de grande porte. O peso ultraleve, caracterizado por sua redução em 21%, proporciona baixo consumo de combustível e emissões, assegurando também um ambiente mais ecológico devido à redução da carga de líquido refrigerante. Os sistemas personalizados da Eberspächer Climate Controls Systems fornecem as soluções de ar condicionado perfeitas para transportadores, condutores e passageiros.

DRIVING THE MOBILITY OF TOMORROW

www.eberspaecher.com
br-sales@eberspaecher.com



Eberspächer

Rua Aureliano César do Nascimento, 355
Bairro Iporanga | Sorocaba | SP - Tel: 15 3031-8500

Mercedes-Benz comercializa 72 ônibus rodoviários

Os modelos O 500 RSDD 8x2 de 15 metros adquiridos pelas empresas que operam no sistema de transporte do Rio Grande do Sul serão entregues até novembro deste ano

SONIA MORAES



Os 72 ônibus double decker vendidos ao Rio Grande do Sul são do modelo O 500 RSDD 8x2

A Mercedes-Benz anunciou na Transpúblico a venda de 72 ônibus rodoviários modelo O 500 RSDD 8x2 de 15 metros. Os veículos foram adquiridos por Unesul Transportes, Planalto Transportes, Viação Ouro e Prata, Viação Santa Cruz, Mingotti Turismo e TTL – Transporte Turismo, operadoras do sistema de transporte do Rio Grande do Sul.

Os novos ônibus 8x2 de quatro eixos terão carrocerias do tipo double decker produzidas pela Marcopolo e serão entregues até novembro deste ano para rodar em linhas rodoviárias de média e longa distâncias. Além de fazer a interligação de várias cidades do Sul com o Sudeste,

Centro-Oeste e Norte do Brasil, essas empresas têm linhas internacionais até a Argentina, Paraguai e Uruguai.

Segundo Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz do Brasil, a venda aos clientes do Rio Grande do Sul está em sintonia com a nova legislação que entrou em vigor no início deste ano, autorizando a utilização de carrocerias de 15 metros em ônibus rodoviários, um metro a mais em relação ao comprimento máximo permitido até a época. “Além das linhas rodoviárias de médias e longas distâncias, estes ônibus também são indicados para o turismo de luxo”, afirma Barbosa.

“Os empresários acharam uma grande oportunidade para comprar um carro de maior capacidade, tendo um mix de leito com executivo porque pode atender várias demandas de passageiros no mesmo veículo”, explica Barbosa. “A versão double decker tem 52 poltronas do tipo convencional no piso superior e até 16 poltronas do tipo semileito no piso inferior. Além disso, possui maior conforto a bordo, com mais espaço para bagagens, o que permite a oferta de serviços diferenciados, aumentando a satisfação dos usuários”. O preço deste modelo é 35% superior ao dos ônibus convencionais.

PREVISÃO – Segundo Barbosa, os ônibus na versão 8x2 representavam 2% do mercado rodoviário. “A previsão é que a fatia deste modelo supere os 15% neste ano”, calcula Barbosa.

O executivo lembra que o mercado de ônibus rodoviários absorve anualmente em torno de 2.000 unidades. “Este ano deve atingir cerca de 1.400 unidades. Pode parecer ruim no primeiro momento, mas se considerar que no ano passado o total foi de 800 unidades será um volume bom para este segmento”, compara Barbosa.

A expectativa positiva para os modelos rodoviários, segundo o diretor da Mercedes-Benz, é porque este setor passou praticamente três anos por um processo de mudanças que envolveram legislação, normas técnicas e modelo de concessão por sistema de autorização. “Por causa de uma série de alterações esse segmento

ficou represado e agora precisa renovar a sua frota”, afirma Barbosa, reforçando que o ano de 2017 será melhor para os ônibus rodoviários, da mesma forma como 2018 e 2019.

Dados apurados pela Mercedes-Benz apontam que no mercado de ônibus acima de oito toneladas as vendas de janeiro a agosto somaram 7.461 unidades, uma queda de 7% ante as 7.984 unidades comercializadas no mesmo período de 2016.

O segmento de rodoviários teve um aumento de 4,5% ao emplacar nos oito meses do ano 1.202 unidades, em relação às 1.150 unidades vendidas em 2016. Deste total, 572 unidades são modelos da Mercedes-Benz (volume 7% menor que os 617 veículos vendidos em 2016), o que garantiu à empresa a liderança com 48% de participação neste segmento.

Desde abril, quando lançou o seu primeiro modelo de 15 metros – O 500 RSDD 8x2 –, a Mercedes-Benz contabiliza a venda de 104 unidades. Além dos 72 ônibus para as empresas do Rio Grande do Sul, a montadora vendeu 12 unidades para o Grupo Águia Branca, do Espírito Santo, e 20 unidades para a Viação Garcia, que pertence ao Grupo GBS de Londrina, Paraná.

Para os empresários do Rio Grande do Sul a Mercedes-Benz também vendeu 24 ônibus O 500 RSD 6x2 de 14 metros.

URBANO – No mercado de urbanos, que a Mercedes-Benz destaca os modelos acima de oito toneladas, as vendas caíram 38,7% de janeiro a agosto, com o total de 3.976 unidades, ante 5.015 unidades comercializadas no mesmo período de 2016. A estimativa de Barbosa é que este segmento, embora esteja com volume de vendas abaixo da média anual, melhore um pouco até o final do ano. “Vai melhorar, mas não será suficiente para reverter a queda que deverá atingir 30%, com um volume igual ao de 2016”, diz.

Barbosa explica que o resultado negativo nas vendas ônibus urbanos deve-se às



O segmento de ônibus rodoviários cresceu 4,5% ao emplacar 1.202 unidades nos oito primeiros meses deste ano

condições macroeconômicas do país que acabou afetando o segmento. “No início do ano a Selic (taxa de juros básica da economia) era de 14,25% e o Finame (linha de crédito do BNDES) tinha um limite de financiamento de até 80% sobre o valor do produto, obrigando o cliente completar os 20% restantes com recursos obtidos no mercado financeiro, o que eleva a taxa de juros final a 16,5% para o financiamento do veículo”, comenta.

Com a criação do Programa de Renovação de Frota do Transporte Público Coletivo Urbano (Refrota 17), que financia 95% do valor do produto com uma taxa de juros de 10% os clientes preferiram repensar sobre qual o melhor modelo de compra de ônibus urbanos, segundo Barbosa.

“Além disso, existe o modelo de contrato de concessão definido pelo poder público por meio de subsídio ou tarifa que motiva a renovação. Se isso não acontecer, acaba inibindo o empresário de fazer compra”, afirma o diretor.

Na avaliação de Barbosa, todo esse cenário fez reprimir as compras de ônibus urbanos no primeiro semestre. “Agora, o momento está favorável. A Selic que estava em 14,25% caiu para 8,25% e a taxa de juros do Finame está muito próxima do Refrota. Então o Refrota é algo que o cliente vê como mais uma opção de financiamento. Agora, ele vai planejar as compras dentro da sua necessidade com ou sem esse programa”, diz

Sobre a tecnologia elétrica Barbosa afirma que é uma boa alternativa para o futuro. “Sou favorável à tecnologia limpa, aos ônibus elétricos, a Mercedes-Benz está trabalhando intensivamente nessa tecnologia para trazer a melhor alternativa do mercado para o país, mas antes é preciso renovar as frotas antigas para a Euro 5. São Paulo tem uma frota com 14.700 ônibus e 62% são Euro 3. Então o que faz sentido: colocar 100% de ônibus elétricos ou renovar toda a frota com motor Euro 5?”, questiona o diretor da Mercedes-Benz. ■



Os 80 modelos OF 1519 e 20 modelos OF 1721 foram adquiridos pela Suzantur

Refrota financia 100 ônibus Mercedes-Benz

Os 80 chassis OF 1519 e os 20 modelos OF 1721 já estão prontos e serão entregues todos de uma vez para serem encarroçados pela Marcopolo na sua fábrica do Rio de Janeiro

SONIA MORAES

Os 100 ônibus adquiridos pela Suzantur, empresa que opera o sistema de transporte na cidade de Mauá (SP), por meio do Programa de Renovação

de Frota do Transporte Público Coletivo Urbano (Refrota 17) já foram faturados pela Mercedes-Benz. São 80 modelos OF 1519 e 20 modelos OF 1721.

Segundo Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz do Brasil, depois de seis meses de discussões com a Caixa Econômica

BANCO MERCEDES-BENZ COMEÇA OPERAR O REFROTA

O Banco Mercedes-Benz já recebeu a aprovação para incluir no seu portfólio de produtos o Refrota 17, modalidade de crédito criada pelo governo federal para financiar a frota de ônibus do transporte público coletivo urbano. “Ampliamos ainda mais o portfólio de produtos para aperfeiçoar o atendimento ao cliente da marca”, afirma Diego Marin, diretor comercial.

O Refrota tem como meta modernizar até 10% da frota de ônibus urbanos e metropolitanos que circulam pelo país, o que corresponde a cerca de 10 mil ônibus. Para

essa iniciativa, foram destinados R\$ 3 bilhões provenientes da captação dos recursos do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS).

Podem participar do programa empresas do setor privado, denominadas concessionárias ou permissionárias, que trabalham com transporte público coletivo urbano. O programa engloba veículos do sistema de transporte sobre pneus do tipo micro-ônibus, miniônibus, midiônibus, ônibus básico, padron, articulado e biarticulado.

Segundo o Ministério das Cidades, hoje

o sistema de transporte coletivo conta com 107 mil ônibus, utilizado por mais de 30 milhões de usuários por dia.

Além do Refrota, o comprador de um chassi de ônibus Mercedes-Benz poderá optar pelo financiamento por meio do Crédito Direto ao Consumidor (CDC), leasing ou Finame.

Em 21 anos de atuação no mercado nacional, o Banco Mercedes-Benz alcançou uma carteira de R\$ 7,8 bilhões, com mais de 54 mil contratos ativos e mais de 108 mil unidades financiadas até julho de 2017.

Federal o financiamento foi aprovado. "Os chassis serão entregues todos de uma vez para a Marcopolo do Rio de Janeiro." Após receber a carroceria Torino, o prazo médio para os novos ônibus entrarem em operação na cidade de Mauá varia de três a quatro meses.

Lançado em dezembro do ano passado pelo governo federal, o Refrota tinha como meta ser uma grande oportunidade de crédito para a aquisição de ônibus urbanos em 2017, mas será uma alternativa de médio prazo, segundo Barbosa. "Esse programa foi um aprendizado e daqui para frente vai funcionar de forma mais rápida porque a Caixa está evoluindo e aprendendo a lidar com o segmento de ônibus."

Na opinião de Barbosa, com a redução da Selic (taxa básica de juros da economia) de 14,25% para 8,25% ao ano, o

Finame (linha de crédito do BNDES) passa a ser uma opção viável, uma vez que a taxa de juros do Refrota é de 10%. "A diferença é que o Finame financia 80% do valor do ônibus e o Refrota 95%", compara o diretor.

Para o Refrota, o governo federal está disponibilizando R\$ 3 bilhões por meio do recurso proveniente do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) para compra de ônibus urbanos, que é administrado pela Caixa Econômica Federal.

A primeira empresa beneficiada por este programa foi a Suzantur que recebeu R\$ 30,3 milhões, sendo R\$ 28,7 milhões financiados e R\$ 1,5 milhão de contrapartida da empresa.

Segundo o Ministério das Cidades, incluindo os R\$ 30,3 milhões liberados para a Suzantur para a compra de 100 ônibus, até o momento foram selecionadas propostas com o montante aproximado de R\$ 79,5 milhões de financiamento relativos à aquisição de 249 ônibus urbanos.

São 45 unidades para Sancetur – Santa Cecília Turismo, 30 para a Viação Garcia, 20 para a Mobibrasil Expresso, 15 para a Transcol Empresa de Transporte Coletivo, dez para a Viação Sorriso de Toledo, sete para a Transportes Capivari, seis para a Emtracol Empresa de Transportes Coletivos, cinco para a Viação Santana, quatro para a Transportes Coletivos Cidade Verde, quatro para a Transporte São Cristóvão e três para a Transportes Therezina.

A Caixa informa que, referente ao programa Refrota 17, no âmbito do Programa de Infraestrutura de Transporte e da Mobilidade Urbana (Pró-Transporte), já foram contratadas sete operações, totalizando R\$ 42,7 milhões de financiamento, para proporcionar a aquisição de 137 ônibus pelas empresas proponentes. A Caixa não revela o valor desembolsado para as empresas.



Walter Barbosa: "A diferença é que o Finame financia 80% do valor do ônibus e o Refrota 95%"

AUTOMAÇÃO PARA O MERCADO CONSUMIDOR DE COMBUSTÍVEIS



Sistema WinFleet



Gerenciamento total dos abastecimentos para:

- Empresas Privadas
- Transportadoras
- Garagens de ônibus
- Usinas
- Órgãos públicos
- Aeroclubes e Marinas
- Compatível com bombas eletrônicas e medidores de tanques do mercado!
- Segurança na operação

Fácil integração em retaguardas corporativas!



DESTAQUES

- * Compatibilidade total com bombas eletrônicas do mercado;
- * Compartimento interno para no-break e impressora de borderô do abastecimento;
- * Comunicação em tempo real via porta TCP/IP e porta USB para operação em modo stand-alone, incluindo driver de leitura para medidores eletrônicos de tanques do mercado;
- * Leitor RFID para identificar viatura/motorista/operador;
- * Teclado padrão industrial para input de senhas, km / horímetro;
- * Display iluminado e interativo de 20 caracteres e 4 linhas, oferecendo fácil e rápida operação de todo o conjunto.



MTB[®]
SOLUÇÕES EM AUTOMAÇÃO
www.mtb.ind.br
PABX (19) 3262-2205
CAMPINAS -SP



FIESP





O projeto do F2400 é baseado em análise de harmonia de cores e sentidos

Caio quer ampliar a competitividade com o F2400

Com novo conceito estrutural, maior nível de conforto para o motorista e o passageiro, além de materiais mais leves que reduzem o peso do veículo, este veículo propicia menor custo operacional

SONIA MORAES

A Caio Induscar está confiante na boa receptividade do novo micro-ônibus F2400, lançado na Transpúblico. “Temos um produto que está agradando os clientes com uma série de qualidade que vão com certeza trazer boas vendas”, afirma Maurício Lourenço da Cunha, diretor industrial da Caio.

A aposta da empresa para conseguir maior competitividade no mercado de

micro-ônibus está nas várias mudanças feitas no F 2400. “Este é um novo produto, com o novo conceito estrutural, maior nível de conforto para o motorista e o passageiro, materiais mais leve que reduz o peso do veículo e propicia menor custo operacional”, destaca Cunha.

O novo conceito de revestimento interno, com poltronas coloridas que remetem à natureza – o que torna o ambiente mais

alegre e agradável, um local de relaxamento e descanso –, garantiu à empresa um retorno positivo na Transpúblico. “A aceitação dos clientes foi muito boa”, relata o diretor da Caio.

O projeto do novo F2400 é resultado de estudos realizados pela empresa, baseados em análise de harmonia de cores e sentidos com o objetivo de trazer sensações agradáveis ao usuário.

BUSSCAR INICIA PRODUÇÃO NO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2018

Depois de adquirir os ativos da massa falida da fabricante de ônibus Busscar, localizada em Joinville (SC), entre eles a marca, por cerca de R\$ 70 milhões, os acionistas da Caio e os novos investidores começam estruturar a fábrica para dar início à produção. “Estamos começando a nos organizar, fazendo um trabalho técnico, ajustando os equipamentos, a cabine de pintura e revendo os produtos”, afirma Maurício Lourenço da Cunha, diretor industrial da Caio Induscar.

Enquanto faz os ajustes técnicos, são mantidas neste complexo industrial 55 pessoas que trabalham na área de manutenção predial, design e engenharia. “Já recebemos mais de 10 mil currículos, sendo que 3.600 entraram das oito da manhã até as 15h30 quando abrimos o site da nova Busscar”, relata Cunha.

“Ficamos assustados com a quantidade de pessoas procurando emprego na Busscar.

Tem um misto de vontade de recuperar a empresa com essa situação econômica do país lamentável. Entre os trabalhadores que estão buscando colocação há ex-funcionários da antiga Busscar e estamos dando preferência para essas pessoas”, destaca Cunha.

O diretor industrial da Caio Induscar conta que tem recebido apoio dos líderes sindicais da Busscar. “Eles estão entendendo o tamanho do desafio que vamos enfrentar e estão apoiando o trabalho que estamos começando e pretendemos fazer”.

PRODUÇÃO – A Carbus, como irá chamar a nova empresa, está começando a produzir os primeiros ônibus rodoviários com motor Euro 5. “Estamos organizando a fábrica, atualizando o produto para que seja competitivo e mantenha o padrão da Busscar na categoria premium, que é muito desejado pelos clientes”, explica Cunha.

A estimativa de Cunha é que a produção

tenha início no primeiro semestre de 2018. “O design dos novos ônibus rodoviários vai mudar, mas será mantido o DNA da Busscar, seja do estilo que é a personalidade da marca ou da qualidade do acabamento”, salienta o diretor da Caio.

“Agora estamos trabalhando na reestilização, vamos avaliar qual a profundidade das modificações será necessária. Mas a data limite para começar a produção é junho de 2018. Esperamos conseguir manter esse cronograma”, reforça Cunha.

O nome Busscar continua? “Devemos ter um nome de produto para a linha toda, como tem a Caio e os concorrentes. Mas ainda não definimos, estamos fazendo consulta a alguns clientes para sentir qual que o mercado reconhece mais com o nome da Busscar”, diz Cunha.

A fábrica de Santa Catarina irá produzir somente ônibus rodoviários acima de 340 cv até o modelo double decker. “Veículos menores não estão nos planos da empresa”, frisa Cunha.

As várias negociações realizadas durante a feira de transporte urbano proporcionou à Caio a venda de mais de 50 unidades do novo F 2400. Deste total, 39 unidades foram para a cidade de São Paulo, informa Cunha. Para o Chile a empresa exportou 15 unidades deste modelo. “Não são números impactantes, mas é um início”, observa o diretor.

No Chile os veículos são comercializados por meio de distribuidores que a Caio mantém naquele país. Lá os micro-ônibus são os principais produtos do mercado. Além do micro urbano que faz a alimentação do sistema Transantiago, a empresa oferece o micro rural com poltrona de encosto alto estofada, mas sem reclinagem, e o executivo igual ao que circula no Brasil.

No exterior o Chile é o principal mercado para a Caio. “Costa Rica, Argentina, Uruguai, México e Peru são países que tivemos

mais atividades nos últimos 12 meses. Temos negociações, entregas e produções em andamento”, ressalta o diretor da Caio.

MERCADO – Na sua avaliação sobre o mercado brasileiro, o diretor da Caio afirma que além do financiamento muito restrito, o segmento de urbanos está sofrendo as consequências das indefinições políticas que estão implicando a definição dos valores das tarifas. “A tarifa é reduzida em uma cidade sem o menor embasamento técnico. Isso só causa insegurança, falta de capacidade econômica financeira e degradação do setor e do serviço”, diz Cunha.

Sobre o Refrota 17 (linha de crédito criada pelo governo federal para financiar veículos urbanos) Cunha afirma que ainda não conseguiu ver esse programa funcionando de forma significativa. “O principal motivo talvez seja a diferença entre a cultura do

financiamento do veículo, seja ônibus, caminhão ou máquina agrícola, com a característica da Caixa Econômica Federal e a forma como eles estão acostumados a financiar, principalmente, imóveis, que tem outra mecânica outra dinâmica, outra realidade.”

Cunha comenta que não tem uma estimativa para o mercado de ônibus em razão de a situação do país ainda estar confusa. “Estamos fazendo alguns negócios fora do Brasil, que podem ajudar a fechar o ano de forma um pouco menos sacrificada, tanto para a empresa, quanto para os nossos colaboradores.”

O diretor da Caio acredita que o resultado da empresa neste ano seja superior a 2016. “Se conseguirmos ter êxito em alguns negócios que estamos trabalhando no mercado interno e fora do Brasil esse número pode ser um pouquinho melhor”, destaca Cunha. ■



Volvo lança programa de consultoria de consumo de combustível

O projeto piloto do programa de consultoria de combustível desenvolvido pela Volvo e Dipesul, em parceria com a Visate, operadora de transporte de Caxas do Sul, resultou em 7% de economia de combustível

O novo programa de consultoria de consumo de combustível integra um pacote de serviços conectados oferecido pela montadora a clientes de ônibus urbanos e rodoviários, e é desenvolvido em conjunto com a rede de concessionárias da marca. O programa tem como foco a redução dos gastos com combustível e é mais um braço da oferta de serviços conectados da Volvo Bus. O trabalho está dentro da proposta da marca de oferecer soluções de

transporte completas aos seus clientes.

“Oferecer serviços que agreguem valor à operação dos clientes faz parte de uma estratégia global da Volvo Bus. Há mais de cinco anos, iniciamos essa jornada de oferecer serviços conectados aos nossos clientes para ajudá-los a aumentar a eficiência e rentabilidade da operação”, afirma André Trombini, diretor de estratégia de novos negócios da Volvo Bus Latin America.

“Este tipo de atendimento personalizado

é uma tendência de mercado, por ser uma demanda cada vez mais freqüente dos nossos clientes. Além disso, nos permite conhecer de perto a operação dos veículos e, a partir disso, melhorar nossos serviços e veículos, destaca Gilberto Vardânega, diretor comercial de ônibus Volvo do Brasil.

A consultoria é realizada por um técnico especialista da concessionária com suporte da fábrica. O trabalho consiste em coletar dados da operação, avaliar e acompanhar

esses dados para transformá-los em informação. Com base nessas informações é definido e entregue ao cliente um plano com sugestões de ações para redução do consumo de combustível.

PROJETO PILOTO – O projeto piloto do programa começou no ano passado, com a Visate, operadora de transporte urbano de Caxias do Sul, no Rio Grande do Sul, que tem uma história de 31 anos e emprega 1.331 funcionários. Sua frota totaliza 342 ônibus que rodam em 77 linhas e transportam cerca de 90 mil passageiros por dia, em média.

A equipe da Volvo e da concessionária Dipesul definiu, em conjunto com o cliente, uma meta de redução de consumo. A partir desta meta, com base no dados conectados do veículo, foi desenvolvida uma metodologia para analisar e identificar pontos de melhoria e desenvolvido um plano de ação para garantir maior eficiência de consumo.

O projeto piloto do programa de consultoria de consumo de combustível desenvolvido resultou em 7% de economia de combustível para a empresa. Considerando o custo total de operação a economia chegou a 9%.

“Essa tecnologia, serviço disponibilizado pela Volvo, nos ajuda a ter mais eficiência na administração do negócio e também a melhorar a qualidade do transporte coletivo e a qualidade de vida das pessoas, afirma Fernando Ribeiro, diretor superintendente da Visate.

O resultado é fruto de um trabalho que transformou os dados conectados de oito ônibus que participaram do projeto piloto em um plano de ação para melhorar a eficiência da operação com os veículos. Com essas informações em mãos, foi implementado ações de melhorias customizadas para cada veículo, de acordo com o perfil de condução os motoristas e da rota percorrida pelos ônibus.

O trabalho, além dos 7% de economia



Além dos 7% de economia de consumo de combustível, o projeto também reduziu o custo por quilômetro rodado do ônibus em itens como peças, desgaste de pneus, consumo de diesel e lubrificantes em 9%

de consumo de combustível, reduziu o custo por quilômetro rodado do ônibus em itens como peças, desgaste de pneus, consumo de diesel e lubrificantes em 9%.

Os resultados foram alcançados a partir de um aprimoramento do estilo de condução dos motoristas, que reduziu 59% a ocorrência de eventos como aceleração desnecessária, curvas e frenagens bruscas,



Oferecer serviços que agreguem valor à operação dos clientes faz parte da estratégia global da Volvo Bus, afirma Trombini

veículo parado com motor ligado, tempo de sobregiro e excesso de velocidade.

“O treinamento dos motoristas focado no estilo de condução de cada um deles, para uma direção mais econômica tem um efeito direto no tempo de vida útil das peças e pneus”, explica Anderson Fabiano de Castilhos, gerente operacional da Visate.

Inicialmente, o programa está sendo lançado em três grupos concessionários da marca: Dipesul, Auto Sueco São Paulo e Rivesa, e é voltado para clientes de médio e grande porte. A partir do ano que vem, o projeto será estendido para toda a rede de concessionários.

Para a Volvo, veículos conectados são uma realidade no transporte de cargas e passageiros há dez anos. Ao todo, a marca possui mais de 660 mil veículos conectados ao redor do mundo, considerando caminhões, ônibus e equipamentos de construção.

O pacote de serviços conectados, oferecidos pela montadora, abrange o sistema de gerenciamento de frotas, Fleet Management e o sistema de gerenciamento de tráfego ITS4Mobility. Os dois podem ser usados de forma integrada ou separadamente.

Volvo lança o Guia Zero Acidentes para os transportadores

Objetivo da publicação, que faz parte das comemorações dos 30 anos do Programa Volvo de Segurança no Trânsito, é orientar e apontar caminhos para baixar o número e a gravidade dos acidentes rodoviários no Brasil

O documento mostra como trabalhar na busca do Zero Acidentes, um conceito adotado pelo Grupo Volvo, que tem como ideal de futuro o zero acidentes com seus veículos.

“Zero Acidentes é um plano ambicioso e desafiador. É preciso o envolvimento de todos – transportadores, clientes e usuários dos veículos”, afirma Solange Fusco, diretora de comunicação corporativa do Grupo Volvo América Latina, ao lembrar que a Volvo contribui fortemente nesta área, oferecendo os veículos mais seguros do mercado, sempre com as mais recentes tecnologias de segurança ativa e passiva.

Dividido em 22 capítulos, o guia começa pela história do Zero Acidentes e vai até a recomendação para as empresas realizarem benchmarking. Um dos destaques é a possibilidade de as empresas se certificarem pela ISO 39001, a norma internacional que

regulamenta as ações de gestão da segurança de tráfego viário, publicada recentemente pela ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas).

“O guia é um passo a passo. Ele mostra o que os transportadores devem priorizar para estabelecer um plano de ação consistente e de longo prazo para chegar a zero acidentes”, conta Anaelse Oliveira, responsável pelo PVST. Ela explica que o documento faz 12 recomendações básicas, a começar pelo envolvimento da alta liderança da empresa no assunto e, na sequência, a montagem de um grupo de comando do plano.

O guia sublinha também a importância de as empresas definirem uma política de segurança que seja clara e simples para ser aplicada por todos os setores, para que os funcionários possam aplicar correções onde elas forem necessárias. “Com isto, as empresas dão um passo decisivo para desenvolver a cultura de segurança, tão indispensável para as conquistas do comportamento seguro no trânsito”, observa Anaelse.

A política de segurança determina os índices de acidentalidade que a frota da empresa deve atingir gradativamente para chegar o mais próximo possível do zero num prazo futuro definido. “Uma política de segurança consistente e bem implementada é uma quase garantia de boa aceitação por parte dos grandes clientes embarcadores que querem ver seus produtos em mãos seguras e entregues com pontualidade”, destaca J. Pedro

Solange Fusco: “A segurança está no DNA da Volvo. Esperamos que o guia contribua para que essa cultura se espalhe por muitas outras empresas”



Correia, consultor do PVST.

O guia mostra ainda que é preciso fazer levantamentos de dados e diagnósticos de acidentes, estabelecer objetivos e ações de campo, e ainda promover avaliações, assim como monitorar sistematicamente os trabalhos e comemorar os resultados. “É uma detalhada orientação sobre como baixar a acidentalidade rodoviária e, com isto, reduzir as perdas humanas e materiais, além de melhorar a imagem da empresa no mercado”, diz Solange. “A segurança está no DNA da Volvo. Esperamos que o guia contribua para que essa cultura se espalhe por muitas outras empresas”, complementa a executiva.

O guia é resultado do esforço que a Volvo vem promovendo nesta área desde 2012, quando o Grupo Volvo apresentou sua visão global de segurança baseada em zero acidentes nas operações dos seus produtos. ■





Canguru[®]

Gravações Embarcadas

O novo CANGURU 2018 com imagem em HD e exclusivo sistema que se comunica com a garagem quando: em caso de vandalismo, desligamento provocado de alguma câmera e ainda envia o status de funcionamento. O equipamento, trás ao mercado uma inovação que será indispensável para o gerenciamento da manutenção do sistema de gravação de sua frota!

Imagem em HD 100% digital - Cartão SDHC - 4G - WiFi - Sensor de Força G - Garantia de 1 ano

Acesse

www.vejasuafrota.com.br



ALLTEC
TECNOLOGIA





Um sopro de esperança

Transpúblico 2017 contou com público qualificado e trouxe as principais novidades do setor, com oportunidades de negócios para as empresas de diferentes segmentos de transporte, que mostraram otimismo quanto à recuperação das vendas

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Transpúblico 2017, que ocorreu em agosto em São Paulo, foi marcada pelo otimismo cauteloso com relação à recuperação econômica. “O mercado começa a reagir, com algumas boas notícias anunciadas. E esta edição do evento acontece em um momento importante para as empresas do setor, porque podemos mostrar às autoridades que temos produtos adequados. Os fabricantes de ônibus estão prontos para suprir as demandas dos operadores e da sociedade”, afirma José Antônio Fernandes Martins, presidente da Fabus (Associação

Nacional dos Fabricantes de Ônibus).

Um dos fatores que impactam positivamente o segmento, de acordo com Martins, é o financiamento do Refrota 2017, um programa federal que tem por objetivo renovar a frota dos ônibus urbanos, além da obrigatoriedade das poltronas acessíveis no transporte rodoviário (que deve entrar em vigor em 2018). O programa Caminho da Escola, que completa dez anos em 2017, também deve beneficiar o setor. “As normas para o ônibus escolar urbano estão sendo elaboradas pela ABNT (Associação

Brasileira de Normas Técnicas) e pelo Inmetro. Hoje, temos cem mil veículos desregulamentados fazendo o transporte dos estudantes nas nossas cidades. A versão urbana do programa vai mudar esse cenário”, diz Martins.

Paulo Corso, diretor de operações comerciais e marketing da Marcopolo, também está otimista. “Acreditamos em crescimento no segundo semestre. Os segmentos de rodoviários e de micros já deram sinais de início de retomada e, aos poucos, o mercado irá crescer e os clientes vão voltar às





compras". Corso destaca a importância do evento. "Nesta edição, conseguimos estreitar o nosso relacionamento com os clientes e parceiros, que são, na maioria, os principais operadores de transporte do Brasil e executivos de montadoras e fornecedores. Devido ao momento vivido pelo segmento, o evento é de total relevância. Aproveitamos para apresentar alguns produtos, como o Paradiso Double Decker 1800, com 15 metros de comprimento, e o urbano Torino S."

Eurico Quintela, gerente de vendas da Neobus, também avalia como positiva a participação da empresa. "A Transpúblico, mais uma vez, se mostrou o mais importante evento do setor. Há anos, a feira possibilita, além da exposição dos veículos e das novidades, o estreitamento do relacionamento entre as empresas. Alguns dos mais importantes operadores de transporte visitaram nosso estande. Foi acima das

expectativas", diz. Segundo Quintela, a Neobus passa por um novo momento em sua trajetória. "Aproveitamos para rever nossa estratégia, ampliar os horizontes de negócios e focar o desenvolvimento dos produtos. O resultado tem sido bom, com a presença no segmento urbano e de sistemas BRT, e com aumento das exportações. Acreditamos manter este ritmo no restante de 2017."

Para João Paulo Ledur, head do Negócio Volare, a edição de 2017 da Transpúblico foi especial. "Foi a nossa primeira participação no evento, o que nos permitiu apresentar os modelos destinados ao transporte urbano, sobretudo os desenvolvidos para a SPTrans, referência nacional. Os destaques foram, e continuarão a ser, o Access, primeiro miniônibus de piso baixo, motor traseiro e suspensão pneumática dianteira e traseira; o Volare.e, totalmente elétrico e desenvolvido em parceria com

a BYD; e o urbano W9 e o DW9, padrão SPTrans. A Volare conta com essa parceria junto ao SPTrans desde 2002, com os produtos A6, A8, W8, W9, DW9 e o próprio Access", explica.

Ledur espera que o ano seja positivo em relação aos anteriores, mas observa que os primeiros seis meses de 2017 não foram tão favoráveis. "Identificamos que o mercado, durante o primeiro semestre, piorou frente ao mesmo período que 2016. Mas, com o aquecimento da economia, as estratégias de vendas, os diferenciais dos produtos e de rede, temos uma visão que de será muito melhor do que esses últimos dois anos. E a meta para o restante do ano é seguir crescendo e conquistando novos negócios, no Brasil e no exterior", completa.

Antonio Carlos Capece, gerente comercial da Mascarello, considera o público que participa do evento altamente qualificado. "Os visitantes são profissionais ligados ao





setor, o que faz da Transpúblico uma feira importante para nós fabricantes. Nesta edição, especialmente, percebemos isso”, observa. A Mascarello apresenta o Gran Via de 15 metros, com chassi de motor dianteiro. O lançamento é na linha Roma, a versão M4, que traz inovações em acabamentos, com materiais de fácil manutenção. O modelo, montado sobre chassi de motor dianteiro, se destaca nas operações urbanas, de fretamento e nas linhas rodoviárias de média distância.

NOVIDADES – As empresas de tecnologia trouxeram inovações. A Cittati e a NEC desenvolveram em parceria a plataforma CittaMob, com biometria facial e vídeo analytics, promovendo uma solução integrada que permite detectar automaticamente pessoas nas estações de transporte público. O sistema ajuda na identificação dos responsáveis por casos de evasão de bilheteria e até de subtração de bens dos passageiros. Além disso, a comunicação direta entre os cidadãos que utilizam o CittaMobi e os centros de controle e monitoramento ligados aos órgãos gestores e de segurança pública (plataforma de controle

SmartCitta) permite que ações possam ser tomadas em tempo real por meio de alertas de segurança gerados.

Segundo Wagner Coppede, diretor de soluções e engenharia da NEC no Brasil, o diferencial na adoção desse aplicativo é a possibilidade dos usuários informar, de forma rápida e automática, situações de perigo, como assaltos ou até aviso de identificação de desaparecidos. “Ao utilizar o sistema de reconhecimento facial, agregado ao de vídeo analytics, o CittaMobi torna-se uma importante ferramenta tecnológica a serviço da segurança nos ambientes onde há maior incidência de ocorrências e, por isso, pode ser contratado tanto pela iniciativa pública como por empresas privadas, com ênfase para as administrações municipais”, afirma.

A Cittati também apresentou, em parceria com a MiX Telematics, uma solução que permite que os motoristas realizem uma autogestão por meio de aplicativo celular, tornando possível verificar a qualidade de sua condução a partir de indicadores operacionais e de telemetria. “A inclusão do motorista no processo gera efeitos positivos sobre os resultados da empresa,

como redução de consumo de combustível e custos de manutenção, o que pode ser potencializado por programas de bonificação”, explica Bruno Santos, engenheiro e gerente de vendas e marketing da MiX Telematics.

BILHETAGEM ELETRÔNICA – O novo validador V6 é uma ferramenta desenvolvida pela Transdata Smart para facilitar a operação do transporte público. Além das funções de bilhetagem eletrônica, oferece a possibilidade de integração do serviço de gerenciamento de frota e biometria facial. “Formatado com tecnologia modular, o V6 é uma evolução da bilhetagem eletrônica e permite customizar a solução de acordo com a necessidade de cada cliente, pois consegue se adequar às características do transporte público de cada cidade, independente do seu tamanho”, explica Devanir Magrini, diretor de negócios da empresa. Além dos cartões Mifare, sem contato, que carregam créditos pré-pagos, o validador V6 aceita cartões que utilizam a tecnologia EMV contactless tanto para débito ou crédito. Os passageiros podem ainda utilizar a tecnologia NFC de seus celulares





GELADEIRAS para ÔNIBUS

por meio de aplicativos.

Desenvolvido pela Transdata Smart, o aplicativo Ônibus+ pode ser baixado gratuitamente em smartphones, tablets e computadores e está disponível na Apple Store, Microsoft Store e Google Play. “Nosso app permite ao usuário comprar créditos do transporte por meio do cartão de crédito e ainda visualizar todo o percurso a ser percorrido pelo ônibus, incluindo a exibição dos pontos de parada, em uma única plataforma. Trata-se de um aplicativo que soma a maior quantidade de funcionalidades em prol da mobilidade”, diz Magrini.

O V6 possibilita ainda que se faça a entrega dos créditos via carga embarcada, acompanhado pelo sistema de bilhetagem eletrônica da Transdata Smart, o TDMax. “Temos um pacote completo de soluções que visam à eliminação dos problemas gerados pelo dinheiro a bordo, como assaltos, falta de troco e a lentidão nos embarques”, comenta o diretor da Transdata Smart. É possível fazer uso da solução de gerenciamento de frota, pois o V6 vem com o hardware necessário. A solução fornece informações em tempo real, como o quadro sinótico (que monitora se os veículos) e o mapa de rota. Para reduzir as fraudes, o equipamento vem preparado para receber o pacote completo em solução de biometria facial.

MEIOS DE PAGAMENTO – A cidade paulista de Jundiaí passa a oferecer novas formas de pagamento de passagens de ônibus em toda a sua frota. Durante a Transpúblico 2017, o prefeito Luiz

Fernando Machado, a direção da Transurb, e o CEO da Autopass, Rubens Gil Filho, anunciaram a implantação do pagamento da passagem com cartões ou celulares com função de débito e crédito e tecnologia contactless, solução desenvolvida pela Autopass e pela Mastercard. As vantagens dos cartões “sem contato” são: a facilidade do uso, visto que não precisam de senha, e o tempo de validação mais rápido. O projeto conta ainda com a participação da Prodata Mobility Brasil, Banco Santander e Samsung Pay.

Segundo Fernanda Braz, diretora de desenvolvimento de negócios com governos e transportes da Mastercard, a solução de pagamento sem contato por meio do cartão de crédito, débito, pré-pago e celulares, já é utilizada nos principais sistemas de transporte do mundo. “O modelo de Londres, por exemplo, inspirou o desenvolvido pela Mastercard no Brasil e faz parte da estratégia global da companhia em fomentar o uso da tecnologia para tornar as cidades mais inteligentes e a experiência dos cidadãos mais simples, seguras e eficientes”, explica.

De acordo com Gil Filho, a Autopass é pioneira na implantação desse sistema na América Latina. “A empresa está pronta para ampliar as cidades atendidas com essa mesma tecnologia. Oferecemos soluções e serviços para a mobilidade urbana pensando em melhorar a vida das pessoas”, diz. Gil Filho afirma que a Transpúblico possibilitou uma série de contatos importantes. “Esperamos que surjam muitos negócios a partir do evento. Foi excelente.”

Bebedouros



Geladeiras



Aquecedores de líquidos



Geladeiras



A serviço do seu conforto.

ELBER
GELADEIRAS

(47) 3542-3000
www.elber.ind.br
facebook.com/elbergeladeiras

Preparado para crescer

Com uma sequência de resultados positivos, o Banco Luso Brasileiro, que tem como foco principal o setor de transporte de passageiros, espera um aumento de 10% a 12% nos ativos de crédito, em 2017

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Criado em 1989, o Banco Luso brasileiro é especializado no segmento de transportes coletivos, oferecendo produtos e serviços voltados para as necessidades desse mercado. A empresa disponibiliza diferentes tipos de crédito e na prestação de serviços de médio porte. O banco apresentou incremento significativo nos últimos anos. Em 2012, contava com R\$ 200 milhões em ativos de crédito; em 2016, esse montante saltou para R\$ 1 bilhão. “Para 2017, esperamos um crescimento de 10% a 12%. A economia brasileira dá sinais claros de recuperação, após um período crítico. Percebemos isso na Transpúblico 2017, evento do qual participamos pela primeira vez e que nos trouxe grande visibilidade. Estamos bastante otimistas. O setor de transportes de passageiros começa a se aquecer”, acredita José Francisco Ribeiro, diretor presidente do Banco Luso Brasileiro.

À frente da instituição financeira desde 2012, Ribeiro conta que a empresa passou por uma profunda reestruturação, que lhe garantiu mais produtividade e novas oportunidades. “Nossa equipe atual tem capacidade para suportar um aumento de até 50% de ativos de crédito. Há cinco anos, a companhia contava com 135 colaboradores, mas hoje, são apenas 85 pessoas. Isso tudo se deve ao investimento em tecnologia e uma reestruturação organizacional, que nos proporcionou mais eficiência e agilidade. A tecnologia é muito importante no setor bancário e não há mais como insistir em realizar algumas tarefas manualmente. O banco acompanha a evolução

tecnológica e tem conseguido bons resultados”, complementa. Os investimentos foram focados em sistemas operacionais e infraestrutura tecnológica.

Os negócios da empresa são distribuídos da seguinte forma: 65% voltados para o setor de transporte, 25% para middle market (empresas com faturamento acima de R\$ 15 milhões por ano) e 10% para câmbio. “Nosso portfólio é variado, oferecendo produtos como conta garantida, financiamento CDC (crédito direto ao consumidor), capital de giro. Estamos em fase de discussões e cadastramento junto ao BNDES para podermos oferecer também o Finame, que irá agregar valor ao nosso negócio”, informa Ribeiro. O Finame é um financiamento do BNDES feito por intermédio de instituições financeiras credenciadas, voltado para as micro, pequenas e médias empresas que buscam linhas de crédito para investimentos

em máquinas e equipamentos. “Não sabemos quando isso será definido, depende do BNDES. Esperamos que seja em breve”, diz. No segmento de investimentos, a instituição bancária disponibiliza CDB (Certificado de Depósito Bancário) e LCI (Letra de Crédito Imobiliário).

Em 2012, o Banco Luso Brasileiro se tornou o braço financeiro da encarroçadora Caio Induscar. O diferencial da instituição, em relação a outros bancos de fabricantes de chassis e carrocerias de ônibus, é que sua atuação não é restrita aos produtos da Caio. “Somos multimarcas, ou seja, financiamos todas as marcas do segmento de transporte de passageiros”, diz Ribeiro. Nesse mesmo ano, foi firmada a parceria entre a Lusocar (que criou o banco) e os grupos Amorim Aliança e a RC Participações. Em 2014, essas duas holdings se tornaram sócias majoritárias, cada uma com 43% do controle acionário.

A Lusopar é uma holding financeira que faz parte do grupo Tavares de Almeida, fundadora do Banco Luso Brasileiro, criado para funcionar como uma instituição bancária múltipla, por meio da transformação de uma companhia de crédito, financiamentos e investimentos. A RC Participações é formada pelos grupos Ruainvest e VT Cunha, sendo também controladora da Caio Induscar e com presença forte no transporte coletivo, além de ser acionista de concessionárias de automóveis, ônibus e caminhões Mercedes-Benz. A Amorim Aliança faz parte do grupo Américo Amorim, um importante conglomerado português, presente em diferentes setores da



Instituição é voltada para o setor de transportes e oferece diferentes tipos de crédito

economia, energia, financeiro e indústria. A parceria entre os três grupos foi realizada para que o banco pudesse estender suas operações para outros setores, desenvolver novos produtos e se reposicionar no mercado. "O foco passou a ser o transporte coletivo de passageiros e temos progredido muito no setor", informa Ribeiro.

SÃO PAULO – Apesar de a empresa atuar em todo o território nacional, Ribeiro destaca que é no Estado de São Paulo, que estão concentrados entre 60% e 70% do volume de negócios do banco. "A capital paulista se prepara para uma licitação do transporte público, tanto para as empresas concessionárias quanto para as permissionárias. Esperamos que esse processo traga melhorias para o sistema e para os passageiros. Com certeza, as novas regras irão impactar os operadores e fabricantes de ônibus e trarão reflexos também no sistema financeiro. Estamos preparados para atender às demandas do setor, tanto das empresas menores, que atuam no transporte local (ex-cooperativas), quanto das maiores, como os grandes operadores", afirma.

A SPTrans informa que, após a realização de 33 audiências públicas, a minuta do



José Francisco Ribeiro: "Financiamos todas as marcas do segmento"

edital da nova licitação do transporte coletivo está sendo concluída e será submetida à fase de consulta pública, quando será criado um canal de comunicação para recebimento de sugestões, etapa que antecede a publicação definitiva do edital para o processo de concessão do serviço na cidade de São Paulo. Atualmente, o transporte coletivo da cidade tem 14,5 mil ônibus, sendo que o sistema local, realizado pelas antigas cooperativas de transporte, é composto por 12 empresas que operam 5,9 mil veículos divididos da seguinte forma: 3,2 mil miniônibus, 1,7 mil midiônibus

e 846 básicos. A idade média dessa frota é de cinco anos e um mês. Contratualmente, exige-se que os miniônibus não ultrapassem a idade de sete anos. No caso dos midiônibus e dos básicos, esse limite é de dez anos.

Já no sistema estrutural de transporte coletivo da capital paulista, realizado pelas empresas concessionárias, conta com uma frota com idade média da frota de ônibus hoje é de cinco anos e dez meses. Segundo a SPTrans, a secretaria de transportes finaliza o edital da nova licitação para a concessão do transporte coletivo de passageiros de São Paulo, com objetivo de torná-lo "mais moderno, seguro e com nova tecnologia, além de incluir metas para a adoção de energias renováveis". O processo licitatório esteve suspenso desde 2015, por determinação do Tribunal de Contas do Município (TCM). A atual gestão trabalha para realizar as adequações apontadas pelo órgão para dar continuidade ao processo de contratação dos serviços. As permissionárias, que fazem o transporte local, atuam sob a vigência de contratos emergenciais. "São Paulo é um modelo para todo o país, sem dúvida, a licitação trará desdobramentos positivos para o setor", acredita Ribeiro. ■



**BILHETAGEM ELETRÔNICA
COM BIOMETRIA FACIAL
MAIS SEGURANÇA
CONTRA FRAUDES**

Nossas Soluções

Bilhetagem Eletrônica - Telemetria - Prioridade Seletiva - Gestão de Frotas - Biometria Facial - PMVs
Controle de Comboio - CFTVs - Detecção Veicular - Controladores Semafóricos Inteligentes
Controladores de Passagem de Nível - Sistema de Fiscalização Eletrônica - Botoeira Inteligente

DATAPROM contato@dataprom.com | www.dataprom.com | R. Ten. Francisco Ferreira de Souza, 470 - Hauer - Curitiba/PR | Fone: (41) 3014.1800

INTELIGÊNCIA E INOVAÇÃO JURÍDICA APLICADAS AO TRANSPORTE COLETIVO

Um dos líderes no ranking da revista especializada *Análise/Advocacia*, o escritório **Cordeiro, Lima e Advogados** publicará em revistas da OTM Editora uma série de artigos com reflexões sobre inteligência jurídica e inovações para favorecer o equilíbrio econômico e ampliar as garantias de contratos de transporte público de passageiros por ônibus.

Ocupando posição de destaque na prestação de serviços jurídicos para o setor de transporte coletivo, o escritório de direito empresarial **Cordeiro, Lima e Advogados**, dirigido por Leonardo Cordeiro e Ivan Lima, tem figurado entre os mais admirados por empresários e executivos jurídicos do segmento de transportes. Nas duas mais recentes edições da revista especializada *Análise/Advocacia*, o escritório esteve no topo do ranking dos mais admirados do setor.

Constituído há nove anos, o escritório conta atualmente com uma carteira de clientes que reúne parcela considerável das principais empresas de transporte por ônibus do país, nas áreas de mobilidade urbana, transporte rodoviário e fretamento. E o sucesso é resultado de uma estratégia de atuação lastreada em premissas que privilegiam o conhecimento aprofundado dos assuntos – jurídicos ou não – que envolvem o transporte de passageiros por ônibus, e também a aplicação de inovação e inteligência jurídica para lidar com as questões do setor, visando oferecer aos clientes maiores garantias contratuais.

JUVENTUDE COM EXPERIÊNCIA

Os paulistanos Leonardo Cordeiro e Ivan Lima têm pouco menos de quarenta anos de idade e ganharam muita cancha trabalhando para importantes escritórios antes de decidirem montar o seu próprio, com uma diretriz de operação muito clara: atender a empresas de médio porte. “Tínhamos experiência em grandes escritórios e estávamos acostumados a atuar com níveis de serviço que as empresas multinacionais exigiam – um padrão aos quais médias empresas normalmente não têm acesso ou com o qual não estão



Leonardo Cordeiro e Ivan Lima

habituaadas. Decidimos oferecer esse nível elevado de atendimento a um preço mais competitivo. A ideia era compor uma estrutura qualificada, mas enxuta. E deu certo”, conta Ivan Lima.

Leonardo Cordeiro acrescenta que também fazia parte do projeto advogar em um segmento específico de mercado. “Começamos a procurar esse nicho. E, nessa procura, acabamos encontrando o setor de transporte por ônibus, ao atender um grupo empresarial da cidade paulista de Botucatu, onde Ivan cresceu. O grupo tinha uma operação rodoviária e a operação municipal e, assim, começamos a entender o funcionamento do setor. Tivemos sucesso nessa primeira experiência e passamos a conhecer empresários e profissionais da área, sobretudo consultores, que nos foram indicando outros trabalhos”.

Os advogados logo perceberam que havia muitos bons colegas na área de transporte, mas, de modo geral, especializados em matérias administrativas, referentes ao direito público, embora as empresas de

transporte enfrentassem também questões societárias, tributárias e trabalhistas. Tais demandas ou não eram adequadamente equacionadas ou acabavam sendo entregues a diferentes escritórios. “Como estávamos montando um escritório abrangente, buscando abarcar todas as áreas de direito empresarial, vimos que se tratava de uma grande oportunidade”, conta Leonardo, acrescentando: “O padrão de aquisição de um novo cliente foi o seguinte: sempre entrávamos por um problema próprio do serviço de transporte por ônibus, mas, logo, o empresário percebia que entendíamos de outras áreas, que conhecíamos muito bem o setor de transporte e que falávamos a sua língua”.

O caminho escolhido permitiu um rápido, mas consistente crescimento do escritório. Entre 2010 e o final de 2013, foi preciso ampliar a equipe e a estrutura de trabalho: de um conjunto com 75 m², com atuação praticamente dos fundadores, o escritório passou a ocupar 500 m², na Avenida Paulista, na cidade de São Paulo. “Hoje, temos

um corpo técnico de 45 pessoas, entre advogados e estagiários, e mais 15 pessoas da equipe administrativa. E estamos mais uma vez ampliando a estrutura, ocupando outro andar do edifício”, informa Ivan Lima.

ATENDIMENTO COM ATITUDE

“Um dos aspectos que temos muito forte em nossa sistemática de trabalho é a disponibilidade aliada à agilidade. Estamos disponíveis para nossos clientes sempre que precisarem. Nós vamos até nossos clientes, onde quer que estejam e o contato com nossa equipe é imediato, em qualquer circunstância”, diz Ivan.

Por sua vez, Leonardo conta: “Neste ano de mudança nas prefeituras, em uma cidade do interior paulista, tive uma reunião com a direção da empresa em 1º de janeiro pela manhã depois de ter participado de outra em 31 de dezembro. E, no primeiro dia útil do ano, entramos com um recurso porque uma ação popular tinha conseguido suspender o aumento tarifário. Agilidade e disponibilidade são primordiais. Dão conforto ao cliente”.

Os advogados destacam também a proatividade. Eles dizem que a dinâmica jurídica tende a ser naturalmente demorada, mas sublinham que muitas vezes isso tem a ver com a postura do advogado em relação ao processo. Outro ponto que salientam é a objetividade. “Cortamos as formalidades. Aqui dentro, nada de doutor. E na relação com o cliente, a ideia é ser o mais objetivo possível e, quando necessário, ser também didático”, frisa Ivan Lima.

SOBRE IDEIAS INOVADORAS

“Constatamos ser uma característica marcante do setor o tradicionalismo. Diante disso, decidimos trazer ideias inovadoras, que estavam sendo usadas com êxito em casos de outros setores. São alternativas que conhecemos nos outros escritórios em que trabalhamos e que nunca haviam sido apresentadas para as empresas de transporte de passageiros”, comenta Ivan Lima, acrescentando: “Criamos soluções que não eram tentadas no segmento e que muita gente via como tabu. Vamos falar a respeito disso em nossa série de artigos para as publicações da OTM Editora”.

Leonardo complementa, mencionando um aspecto crucial: “Inovar em direito não é simples, pois há os limites da lei. Assim,

para ser inovador, é preciso enxergar outros caminhos dentro da lei. E podemos garantir que existem muitas alternativas que podem ser aplicadas ao transporte no relacionamento com o poder público”.

Os advogados mostram alguns caminhos que podem ser explorados para garantir a sustentação econômica e financeira dos contratos e reforçar as garantias para as empresas de transporte, para o poder concedente e, principalmente, para o usuário dos serviços.

Eles dizem que, com frequência, as dificuldades enfrentadas pelas empresas de transporte estão vinculadas a exigências do poder concedente maiores do que o contrato permite, sem contrapartidas. Em outras palavras, para que o atendimento seja bem feito – com nítidos ganhos para a imagem da administração pública – a empresa muitas vezes é constrangida a oferecer mais do que o seu contrato estabelece e fica sujeita a arbitrariedades como a não concessão de reajustes. Os contratos são normalmente longos, com duração de dez anos ou mais, e muitos deles não são eficientes na aplicação do reexame periódico para avaliar se o acordo permanece equilibrado. A insegurança jurídica tem prevalecido país a fora.

Diante disso, os advogados afirmam não ser adequado que a administração municipal ou estadual lance uma licitação sem ouvir o mercado e, portanto, sem entender suas necessidades, expectativas e se há segurança ou não para que sejam feitos os investimentos necessários.

Eles dizem que solidificaram a convicção de que a estruturação do projeto, com uma visão inteligente, pode equacionar vários dos problemas experimentados pelas empresas de transporte. “Muitas vezes, o poder público quer impor algumas coisas, que, no final, não garantirão a necessária atratividade para o projeto, e o empresário, que tem interesse no serviço, acaba aceitando aquela situação que trará problemas no futuro. Nossa ideia é mudar essa visão. E a maneira adequada e legítima de obter essa mudança é promover a estruturação do contrato, de modo a projetar bem, com a participação do mercado”, assinala Leonardo Cordeiro.

“Precisamos olhar o interesse público, naturalmente, mas considerando também o interesse privado”, diz Ivan Lima, explicando que, dessa forma, as Parcerias Público-Privadas – as PPPs – e sua legislação, incluindo

instrumentos já estabelecidos, como o Procedimento de Manifestação de Interesse (PMI) e a Manifestação de Interesse Privado (MIP) podem ajustar o encontro entre os objetivos do poder público e das empresa de transporte, abrindo campo para que a iniciativa privada se expresse de forma legítima. “São instrumentos que possibilitam projetos bem desenhados, com garantias, apoiados em fórmulas paramétricas eficientes, e que possibilitam um olhar mais alargado, considerando a mobilidade urbana em sua amplitude e não apenas o transporte de passageiros”, complementa Leonardo.

Eles mostram que o contrato pode repassar para o parceiro privado, por exemplo, a operação de corredores segregados ou do controle semaforico, de modo que haja mais eficiência na operação do ônibus, com redução de custos e impacto positivo sobre a tarifa. Ou, num outro exemplo, considerar como forma de remuneração da operação as receitas acessórias obtidas por meio da administração e exploração, pelo operador privado, de terminais e outros equipamentos que trazem para a operação recursos não oriundos das tarifas ou do tesouro municipal.

Segundo Leonardo, outro exemplo de inteligência agregada à operação diz respeito à possibilidade de inserção da arbitragem no contrato de concessão. “É uma inovação fenomenal! Temos sentido que o poder público começa a admitir essa possibilidade. Sabemos que o poder judiciário é contaminado por influências não jurídicas, não contratuais, podendo ceder à ideia de que um aumento tarifário trará dificuldades para pessoas mais pobres. A arbitragem traz a questão para o âmbito técnico do exame do contrato”.

OS TEMAS DOS ARTIGOS

Leonardo Cordeiro, Ivan Lima e outros especialistas do escritório já definiram alguns dos temas a serem abordados nas publicações da OTM Editora. São estes: 1) Modernização da Relação Público-Privada no Transporte Coletivo; 2) Relações Societárias em Projetos Estruturados; 3) Aplicação do Planejamento Tributário em PMI; 4) Alocação de Riscos Trabalhistas em Modelagens de Concessões; 5) Contratos EPC sob a ótica do Contratante Concessionário; e 6) Aplicação da arbitragem em contratos públicos.



Frota sob controle

Prodata e SmartDrive firmam parceria para trazer ao Brasil uma solução de telemetria que atua na prevenção dos problemas mecânicos e na melhoria do desempenho dos motoristas

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Seis empresas de São Paulo já utilizam a solução de telemetria da SmartDrive e da Prodata

A Prodata Mobility Brasil e a empresa israelense SmartDrive, especializada em eletrônica embarcada e telemetria, se uniram para trazer ao mercado nacional uma nova ferramenta de telemetria. “É uma solução que pode ser implementada em sistemas com validadores da Prodata ou de outras marcas. Os resultados aparecem rapidamente: ao saber exatamente como cada motorista está conduzindo os veículos, a empresa consegue solucionar uma série de falhas, conseguindo reduzir gastos e aumentar sua produtividade”, afirma Leonardo Ceragioli, diretor comercial da Prodata Mobility Brasil.

A solução fornece informações sobre o veículo e o motorista, permitindo a

avaliação constante do comportamento do condutor e a prevenção de problemas técnicos na frota. “É importante destacar que essa ferramenta traz resultados imediatos, ou seja, o gestor percebe com pouquíssimo tempo de uso que está reduzindo gastos e incrementando a produtividade de seu negócio”, reforça Ceragioli. O sistema mostra dados sobre consumo de combustível, velocidade, freadas bruscas, uso da embreagem, além de detectar possíveis problemas mecânicos, antes que eles ocorram.

David Faiguenboim, diretor da SmartDrive, informa que seis empresas já utilizam o produto em São Paulo. “O diferencial da nossa solução é que o gestor

da frota é avisado antes que o dano ocorra, evitando que o veículo fique parado por muito tempo e reduzindo os custos de manutenção. Por exemplo, um problema, ainda que sutil, no sistema de arrefecimento do motor, que controla a temperatura do equipamento, é detectado bem antes de causar danos graves. Assim, de forma simples, previne-se um evento que poderia trazer um grande prejuízo à empresa”, explica.

Outra vantagem do produto, segundo Faiguenboim, é que a telemetria torna mais profissional o acompanhamento do trabalho dos motoristas. “O tratamento é impessoal: as falhas do condutor são apontadas com exatidão, independente da relação de amizade ou inimizade que possa existir entre os funcionários”, diz. “As informações são encaminhadas para um centro de controle operacional, que pode ser da SmartDrive ou do cliente. “A maioria das empresas está utilizando o nosso CCO. Por meio de um call center, é feita toda a comunicação.”

As informações são totalmente digitais, e a instalação é simples, levando apenas 30 minutos. “A tecnologia é plug and play (ligar e usar) e não interfere na garantia de fábrica do veículo. O produto funciona em qualquer marca ou modelo, sendo homologado e recomendado pela Mercedes-Benz. Temos um cliente com uma frota de ônibus biarticulados que conseguiu chegar a uma redução de combustível de 8,9% ou 417 litros por mês, por veículo”, informa Faiguenboim. A solução garante o desligamento seguro do

motor, eliminação de marcha lenta, além da análise comportamental e habilidade na direção.

CASOS CONCRETOS – É possível garantir uma diminuição de ocorrências e acidentes superior a 50%, com condução previsível e racional, treinamento de motoristas, direção fora da faixa verde e uso de freio motor, que reduz a marcha em grandes descidas. “Já tivemos resultados positivos na questão da segurança: um de nossos clientes passou de uma média de 4,5 acidentes e 217 reclamações por mês, para 1,2 acidente e 97 reclamações mensais. A satisfação do usuário é muito importante no segmento de transporte de passageiros, portanto o número de reclamações quanto à forma de condução é significativo para o gestor”, destaca Kleber Rocha, gerente comercial da Prodata Mobility Brasil.

A telemetria pode ser usada também na hora de contratar os motoristas. “É muito mais eficiente avaliar o condutor com o acompanhamento de uma ferramenta tecnológica. Com os dados obtidos, já é possível analisar o tipo de direção do candidato. A alternativa era colocar um funcionário observando o candidato, mas não tem a mesma precisão. É também possível planejar com refinamento a escala de motoristas, colocando os melhores profissionais nas rotas mais difíceis, por exemplo”, destaca Rocha.

O diagnóstico mecânico permite uma análise preditiva mecânica, detectando o uso inadequado do veículo. Para gerar uma economia significativa, são analisados os seguintes itens: preditivo X DTC (código de falha), condução, condicionamento de motoristas, motor, caixa de câmbio, embreagem, freio, acelerador, óleo, fluido de arrefecimento, Arla, sistemas pneumático e elétrico. “Temos um case em que a empresa atingiu uma economia de R\$ 135 mil por mês, resultados observados nos três meses de



David Faiguenboim: é possível reduzir os acidentes em 50%, pelo menos

implantação do produto. Nesse caso, o problema era temperatura excessiva do motor. Com a solução, foi possível controlar a temperatura, corrigir as falhas e evitar danos maiores aos equipamentos”, diz Faiguenboim.

A telemetria permite que se atue antes mesmo que o problema apareça. “Por exemplo, quando uma pequena rachadura no reservatório de fluido é detectada no início, antes de se tornar um vazamento perceptível, o veículo pode ser recolhido para conserto de forma programada e sem impacto para operação. Um evento como esse, quando notado antes de afetar o desempenho do veículo, traz economia de R\$ 7,5 mil por ocorrência. Esse é um exemplo real, registrado por um de nossos clientes”, afirma Faiguenboim.

A solução de telemetria trouxe ganhos bastante concretos nas empresas que já estão usando o produto. Os problemas mecânicos encontrados são variados: vazamentos, defeitos em peças, pressão do óleo e pneumática, desgaste de embreagem e freio. “Já atendemos clientes em que os ônibus estavam rodando com 70% do reservatório de óleo simplesmente porque a verificação periódica de nível não era realizada. Com a telemetria, isso

não acontece, evitando que a empresa gaste R\$ 12 mil por ocorrência”, explica Faiguenboim.

PROBLEMAS E SOLUÇÕES – Há também questões comportamentais que podem ser facilmente corrigidas. Há casos de motoristas que operam em neutro com velocidade acima de 20 quilômetros por hora, apoiam o pé no pedal de embreagem, aceleram logo após ignição do veículo, desligam o veículo imediatamente após parada ou operam em marcha lenta por muitos minutos. “Esses maus hábitos trazem desgastes desnecessários e até quebra de peças. Com a telemetria, é possível treinar os condutores, melhorando o seu desempenho e economizando na manutenção, desgaste e no consumo de combustíveis”, diz Faiguenboim.

A israelense SmartDrive, que atua em 32 países, está há seis anos no Brasil. “O nosso país tem muito a oferecer ao Brasil na área de transporte. Os três polos mais importantes no desenvolvimento de soluções para mobilidade estão em Israel, na Alemanha e nos Estados Unidos, no Vale do Silício. A tendência mundial é de integração de vários sistemas, para convergir as informações obtidas pela bilhetagem eletrônica, que pode fornecer dados sobre os passageiros, e de telemetria, que monitora a frota e os motoristas. De posse desse conjunto de informações relevantes, devidamente analisadas, o gestor pode tomar as melhores decisões, atuando na prevenção dos problemas”, acredita Faiguenboim.

De acordo com o diretor da SmartDrive, o investimento no produto de telemetria da marca não é alto, principalmente se for levado em conta o retorno financeiro. “Para cada real que o cliente paga para adquirir a ferramenta, proporcionamos um retorno de R\$ 4, no mínimo, em virtude da redução de custos e do aumento de produtividade que a solução propicia”, esclarece. ■

Mercedes-Benz inicia novo episódio da campanha “Eu uso, eu cuido”

A iniciativa busca incentivar o passageiro a preservar o ônibus, patrimônio de todos, e coincide com o recrudescimento dos ataques a ônibus este ano



A Mercedes-Benz busca conscientizar o público sobre a importância de cuidar do ônibus

A Mercedes-Benz lançou durante a feira Transpúblico, na cidade de São Paulo, o novo episódio da campanha “Eu uso, eu cuido” nas redes sociais. O objetivo dessa iniciativa é motivar o usuário a se sentir coproprietário do ônibus.

A empresa iniciou a campanha, visando disseminar na sociedade os efeitos prejudiciais à população com a queima de ônibus, que tira o veículo de circulação nas cidades. Essa é uma triste realidade que provoca não apenas prejuízos financeiros, mas principalmente sociais, uma vez que impede o ir e vir das pessoas. De 2004 a maio de 2017, cerca de 2.000 veículos foram incendiados no país.

No novo episódio é relatada a



história de um motorista que teve traumas físicos e psicológicos, à medida que se envolveu involuntariamente nessa situação de risco.

A história real é protagonizada por Jefferson Alves da Silva, motorista que se feriu após ter seu ônibus incendiado no bairro de São Miguel Paulista, em São Paulo, há cinco anos. Na ocasião, ele se tornou herói ao salvar a vida de uma passageira deficiente física, que não conseguia sair do veículo.

“Com essa iniciativa e juntamente com o conceito ‘Pensando no coletivo. Pensando no futuro’, a Mercedes-Benz busca conscientizar o público sobre a importância de cuidar do ônibus, que tem papel fundamental na mobilidade das pessoas”, afirma Curt Axthelm, gerente sênior de Marketing de Produto Ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

“Todos que utilizam o transporte coletivo são prejudicados com essa atitude de incendiar os ônibus, praticado por algumas pessoas da sociedade.”

Além de ter sua história contada, Jefferson Alves da Silva recebeu uma homenagem simbólica da Mercedes-Benz, tendo seu nome vinculado, por meio de uma placa, a um ônibus produzido pela Empresa.

A ação “Eu uso, eu cuido” conquistou sucesso nas redes sociais. Na primeira fase, a campanha obteve 1.775.000 visualizações no Facebook e cerca de 420.000 no Youtube. Ela pode ser acompanhada no perfil da Mercedes-Benz Ônibus no Facebook, que tem 537.000 seguidores. ■

SEJA QUAL FOR A DIREÇÃO, A CUMMINS ESTARÁ SEMPRE PRONTA.

Tudo muda com muita velocidade e segue diferentes caminhos, mas a Cummins conhece o mercado como ninguém e está sempre preparada.

/// Foco no cliente

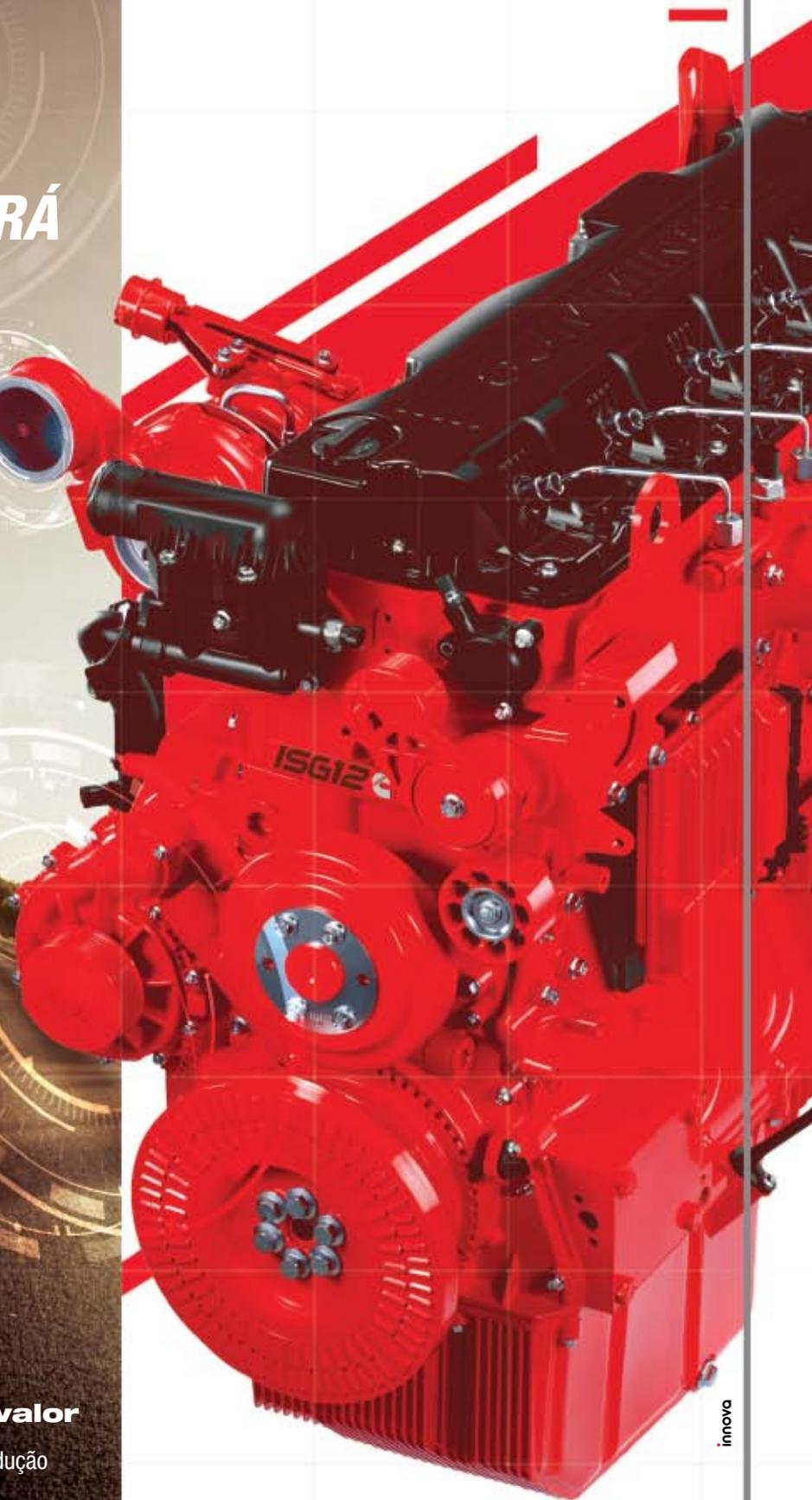
Projetos feitos de acordo com as necessidades de nossos clientes.

/// Tecnologias que geram valor

Desenvolvemos tecnologias fundamentais para redução do custo operacional.

/// Variedade de produtos

Motores de 2,8 a 12 litros para segmentos de caminhões leves, médios e pesados.



innova

Fale com a Cummins.

0800 286 6467

www.cummins.com.br

www.facebook.com/cumminsbrasil



Uma trajetória de sucesso

Espaço instalado em Mogi das Cruzes narra a vida do fundador da JSL, o português Julio Simões, além de promover atividades educativas, culturais e comunitárias



Fernando Simões comanda hoje o Grupo JSL com o dinamismo e verve herdados do pai

O Centro de Memória e Cultura Julio Simões, inaugurado em julho de 2012, é um espaço dedicado a contar a história de vida do fundador da JSL, Julio Simões, e para divulgar os valores que serviram de base para o desenvolvimento da operadora logística JSL. É um local de difusão cultural, que conta com fotos, documentos e objetos da família, além de uma réplica do primeiro caminhão adquirido pelo empresário na década de 1950 e um auditório com capacidade de 140 lugares.

O centro tem por objetivo divulgar a trajetória deste imigrante português cujo exemplo pode inspirar visitantes e colaboradores, e ainda desenvolve ações comunitárias, culturais e educativas. O

espaço é frequentado por estudantes da rede pública de Mogi das Cruzes, sendo também aberto para os colaboradores e parceiros da JSL, além de receber visitas organizadas com o apoio da Secretaria de Turismo da cidade e participar de diversas campanhas, como “Você Quer? Você Pode!” para transmitir às novas gerações o espírito de superação e realização do fundador da JSL.

O empresário começou como mecânico e motorista de caminhão, e a sua história de vida se confunde com a da empresa. No dia 7 de fevereiro de 1952, Julio Simões embarcou no Gênova, navio italiano de passageiros e cargas. Dezoito dias depois, a embarcação aportou no

Brasil, primeiro no Rio de Janeiro e depois em Santos, onde desembarcou. Em 1954, pediu demissão da empresa onde iniciou suas atividades no país, a Auto Ônibus Mogi das Cruzes, de propriedade de seu tio.

Já casado com Elvira Benedicta Simões, passou a trabalhar como mascate, comprando e vendendo roupas no interior de São Paulo e Paraná. Em julho de 1956, adquiriu seu primeiro caminhão, um Ford F8 movido a gasolina, fabricado em 1951, por seiscentos mil cruzeiros. Assim começava a se formar um dos mais importantes conglomerados de transporte e logística do Brasil.

Julio Simões utilizava seu caminhão para transportar café para o Paraná e hortifrutigranjeiros para o Rio de Janeiro, assim como outras mercadorias desse estado para serem descarregadas em São Paulo. Em pouco tempo, seu caminhão passou a atender também no Estado de Minas Gerais. Meses depois, adquiriu um Fargo 1954. Em 1958, já possuía uma frota de cinco veículos e quase não dirigia mais, pois era responsável, na maior parte do tempo, pela administração dos seus caminhões. No final da década de 1950, começou a trabalhar para a Companhia Suzano de Papel e Celulose, como prestador de serviço.

Com capital disponível para investir em seu negócio, em 1962 o empresário foi à loja de revenda Scania e realizou um antigo desejo: comprar o primeiro caminhão da marca zero quilômetro. Até o ano de 1968, o empresário trabalhava transportando principalmente papel e tinha intenção de atuar no segmento siderúrgico. No início da década de 1970,



O primeiro caminhão, um Ford F8 movido a gasolina, fabricado em 1951 e troféus recebidos como "a melhor empresa do setor"

a Transportadora Julio Simões adquiriu a Transfaço (Transportadora Ferro e Aço). Em 1971, a empresa contava com cerca de 50 caminhões. Em 1978, Simões arriscou-se em novas áreas, investindo em transportes pesados como forma de ampliar seus negócios. Sua frota era composta de veículos especiais para transportar cargas de até 120 toneladas.

EXPANSÃO –Em 1984, Simões adquiriu a empresa que distribuía bebidas Antarctica. Em 1987, investiu na diversificação de atividades: agregar valor e soluções logísticas aos clientes passa a ser o foco do seu negócio. O início de novos serviços em clientes deu-se com o transporte de funcionários para a Companhia Suzano e locação de veículos



para a Aracruz Celulose. Nos anos 1990, o Grupo Julio Simões passou a oferecer serviços de transporte de cargas, locação de veículos, fretamento e distribuição das bebidas Antarctica. O crescimento dos negócios levou Fernando Antonio Simões a assumir, ao lado do pai, a gestão da empresa. Com a virada do milênio, o Grupo Julio Simões ampliou ainda mais seu raio de atuação e implantou serviços como locação de máquinas e equipamentos, operações florestais, movimentação interna e criou como empresa coligada a Táxi Aéreo.

Em 2002, o grupo passou a atuar no porto de Santos, executando serviços de limpeza geral nas áreas comuns e coleta de resíduos sólidos por meio da JPTecnolimp. O grupo assumiu o primeiro lugar no ranking em seu segmento, no qual permanece desde então. Em 2003, deu-se início ao transporte municipal em Mogi das Cruzes com a Transporte Coletivo Especial, também denominada Transcel. Em 2004, tornou-se responsável pela gestão e operação dos serviços de limpeza urbana em Mogi das Cruzes. No mesmo ano, o grupo criou a Work Container, empresa especializada na fabricação e comercialização de contêineres e papeleiras, para atender às necessidades das unidades da Stralu.

A entrada para o Centro de Memória e Cultura Julio Simões

Em abril de 2010, a empresa abriu seu capital ao Novo Mercado, na BMF&Bovespa, sendo criada a holding Julio Simões Participações (Simpar). Em 2012, morreu Julio Simões, o fundador desse grande conglomerado, que sempre teve a preocupação de trazer benefícios à comunidade que o acolheu. O Centro de Memória e Cultura Julio Simões é mais uma iniciativa que dá continuidade ao legado do grande empreendedor. Em 2006, no ano do cinquentenário da empresa, foi criado o Instituto Julio Simões, entidade dedicada a manter e aprimorar as atividades em prol da comunidade, como o Programa pela Vida com trailers espalhados nas rodovias que oferecem serviços gratuitos de avaliação de indicadores de saúde para os caminhoneiros.

Nos mais de 60 anos de atuação no mercado, a JSL passou a atuar em todo território nacional, além de estar presente em quatro países na América Latina, oferecendo um amplo portfólio de serviços logísticos, que abrange do transporte de carga à gestão e terceirização de frotas e equipamentos. O grupo também conta com operações independentes e complementares ao serviço logístico, no segmento comercial (Seminovos JSL, JSL Concessionária de Veículos, Movida Seminovos e Movida Aluguel de Carros) e no segmento de serviço financeiro (JSL Cartão e JSL Leasing). De um único caminhão comprado nos anos 1950 com suas economias, Julio Simões construiu um conglomerado com 24 mil colaboradores, 210 filiais e 86 mil veículos, entre leves e pesados. ■



TP industrial traça novos planos para o Brasil

Concluída a compra da Pirelli Industrial até o primeiro trimestre de 2018, a empresa que pertence ao grupo Prometeon (marca da ChemChina) terá acesso ao portfólio com 24 marcas de outras empresas controladas

SONIA MORAES

Enquanto aguarda a conclusão da compra global da divisão industrial da Pirelli, prevista para o primeiro trimestre de 2018, a Prometeon Tyre Group define os novos planos para as suas operações no Brasil e no mundo.

“O primeiro desafio é consolidar a cobertura geográfica, pois os produtos da Prometeon (nova empresa criada após a compra da Pirelli Industrial), que tem forte presença na América Latina, na Ásia e na Europa, vão se complementar com os da marca Pirelli na Ásia e com as marcas chinesas do norte da América e na América Latina, explorando também os continentes da África e Oriente Médio”, esclareceu Murilo Fonseca, Chief Operating Officer (COO) mundial da TP Industrial, à reportagem da revista Transporte Moderno.

“O segundo passo dessa estratégia é manter o bom relacionamento com o equipamento original para capturar na empresa as tecnologias e oferecer um produto premium para caminhões, além de estreitar o relacionamento com as montadoras de maneira mais qualificada”, destacou Fonseca.

Com a fusão aprovada, a Prometeon passa a ter acesso ao portfólio com 24 marcas de produtos que pertence à sua controladora, a estatal China National Chemical Corporation (ChemChina). “Isso vai acontecer quando o processo de integração for aprovado”, disse Tomas Salazar, Chief Executive Officer (CEO) da TP Industrial para a América Latina.

ESTRATÉGIA – A estratégia da TP Industrial, segundo Fonseca, é complementar o portfólio de produtos da marca Pirelli com a oferta de pneus premium, middle line (produto intermediário que oferece maior relação custo-benefício), e o modelo de entrada (que é voltado para uma aplicação específica). “A empresa já vem atuando nesse alinhamento estratégico, enquanto aguarda a complementariedade da segunda fase para disponibilizar mais marca ao portfólio”, afirma.

O fato principal nessa movimentação é a retomada de foco pela companhia. “A Pirelli em 1896 fez o seu primeiro pneu de caminhão, mas se desenvolveu mais rapidamente no pneu consumer (automóveis e motos). Com a separação, a empresa passa a concentrar suas estratégias naquilo

que é relevante para o business da TP Industrial, o pneu de caminhão, agro e OTR (fora de estrada). Essas três linhas a empresa está reestruturando”, esclareceu o COO mundial da TP Industrial.

Salazar enfatizou que a TP Industrial tem no Brasil a sua maior fábrica focada na produção de pneus middle line para trazer uma solução premium ao mercado. “Esperamos com a conclusão do processo de integração ter um portfólio amplo de produtos para suprir as necessidades dos clientes.”

Fonseca ressaltou que o Brasil tem grande importância na estratégia global da companhia. “É o segundo maior mercado de reforma de pneu, o quinto maior em demanda de pneus de caminhão, no qual tem muito destaque a aplicação e a



Tomas Salazar: “A Prometeon terá acesso ao portfólio com 24 marcas de produtos da ChemChina”

performance.”

Diferentemente de há 10 anos, quando o pneu era destacado por ser liso e borrachudo, hoje o relevante deste produto é a variedade de aplicações. “A proposta da Prometeon é manter a forma de atuação da Pirelli Industrial depois de concluída a integração desta marca e oferecer ao mercado a melhor solução que atenda todas as necessidades dos clientes, seja de performance, de custo de aquisição, durabilidade e eficiência de combustível, tentando capturar as tendências dos diferentes mercados mundiais”, disse Fonseca.

INOVAÇÃO – Em sua análise sobre o mercado de pneus, o COO mundial da TP Industrial salientou que este segmento se diversificou muito ao longo dos anos e está cada vez mais específico. “Hoje se fala em um novo viés de desenvolvimento, com novos polímeros, materiais, designers e processos produtivos”, avaliou.

Para a fábrica de Santo André, região do ABC paulista, a TP Industrial anunciou recentemente o aporte de R\$ 80 milhões. Com o investimento de R\$ 30 milhões que a empresa acaba de concluir, soma-se um total de R\$ 110 milhões aplicados neste complexo industrial até 2019. “Esse investimento é para incrementar a produção de pneus radiais e consolidar o centro de excelência da Prometeon em nível global”, explicou Salazar.

A fábrica de Santo André produz outras linhas de produtos, mas pelo fato de ter vocação para fabricar pneus agrícolas foi eleita o centro mundial de desenvolvimento de pneus agro. “Isso faz bastante sentido quando se olha para aplicação na América Latina, onde o Brasil e a Argentina ou é o primeiro ou é o segundo maior produtor das commodities agrícolas no mundo. Então faz sentido se ter o centro de expertise aonde a demanda é mais exigente, mais específica e mais profissional. Isso ajuda a companhia desenvolver os seus produtos”, esclareceu



Murilo Fonseca: “A estratégia da TP Industrial é complementar a marca Pirelli com pneus premium”

Fonseca.

No futuro o plano da companhia é concentrar na China o centro de desenvolvimento de pneus OTR e de mineração. “As maiores minas em operação hoje no mundo fica na China. Todos os requerimentos técnicos são mais exigidos lá. Isso nos ajuda a desenvolver uma linha de produto que pode atender às necessidades do mundo”, disse Fonseca e acrescenta que o que a companhia busca é a melhor aplicação do conhecimento prático no desenvolvimento dos seus produtos.

Com essa movimentação, o desenvolvimento de pneus de carga continua na Europa, na cidade de Milão, e a sua produção pode ser realizada em qualquer fábrica da TP Industrial no mundo. Hoje os pneus de caminhão são fabricados no Brasil, no Egito e na Turquia. “Boa parte do desenvolvimento das tecnologias dos caminhões é baseada na Europa. Os principais players, as principais movimentações do desenvolvimento de tecnologias, a sensorização, o consumo de combustível ou as evoluções

tecnológicas, como até mesmo o caminhão autônomo sem motorista, nascem na Europa é lá que temos baseado a expertise do desenvolvimento de caminhão”, afirmou Fonseca.

ESTRATÉGIA DE OPERAÇÃO – A estratégia de operação da TP Industrial, segundo Fonseca, tem como foco principal preservar a localização para estar próximo do cliente. “Depois vem a expertise logística para chegar ao cliente da melhor forma possível, seja uma montadora, um caminhoneiro autônomo, uma mineração ou produtor rural”, disse.

Com a segunda fase aprovada, a companhia terá uma empresa de 18 milhões de pneus de capacidade de produção, que ocupa a quarta posição no mundo com a produção de pneus industriais (caminhão, agrícola e OTR). “Isso nos obriga a buscar todas as eficiências operacionais que possam estar disponíveis para sustentar o nosso crescimento”, disse Fonseca.

O casamento das duas empresas no mundo se constituiu na união do design com o processo. “É o design italiano com o lean manufacturing da China. No meio desses dois itens passam máquinas, desenhos e processos”, ressaltou Fonseca.

Ao analisar o cenário atual do mercado de caminhões, o COO mundial da TP Industrial recordou que este segmento teve um crescimento artificial estimulado por uma linha de crédito com taxa de juros bastante acessível que, em sua opinião, foi um mal necessário para renovar a frota e ajudar a reduzir o custo logístico. “Passado esse período de turbulência, a empresa está confiante na retomada do mercado de caminhões porque o setor de transporte precisa renovar a frota. A intenção é capturar as inovações em tempo para quando ela chegar ao mercado a empresa ter um produto disponível para o caminhoneiro e o frota usufruir desses benefícios”, destacou Fonseca. ■

Os novos pneus da linha premium da TP Industrial

São os modelos **FG:01** para o segmento misto, **FR:01** que equipa os caminhões da **Fórmula Truck**, o **MC:01 Plus** para transporte urbano e intermunicipal, da **Série:01** e o **FG88** e o **FH88**, da **Série:88**

SONIA MORAES



A TP Industrial do Brasil, empresa do grupo Prometeon Tyre Group (ex-Pirelli Industrial), que produz e comercializa pneus para caminhões, ônibus, tratores e máquinas de construção e mineração com a marca Pirelli, apresenta na Fenatran a sua nova linha de produtos.

Os novos pneus que complementam a linha premium Série:01, segundo a TP Industrial, é uma resposta para as novas necessidades do mercado, principalmente no segmento urbano e misto. Da Série:88 a empresa lança dois produtos nesta feira de transporte.

“A TP Industrial do Brasil está atenta às tendências do mercado e, por isso, apresenta na Fenatran pneus que complementam sua vasta gama de produtos. Seja no segmento urbano, misto ou

de competições, os pneus Pirelli atendem às mais diferentes necessidades. Nossa preocupação é suprir os mais diferentes perfis e, com estas novidades, estaremos ainda mais próximos desse objetivo”, diz Tomas Salazar, CEO da TP Industrial do Brasil para América Latina.

SÉRIE:01 – O destaque da Série:01 é o FG:01, na medida 235/75R17.5, primeiro pneu projetado para o segmento misto no Brasil. Este produto foi desenvolvido para responder a uma necessidade das montadoras, além da tendência de migração do

mercado, devido à maior capacidade de transporte de carga dos veículos médios. O FG:01 possui alta resistência e elevado índice de reconstrução como suas principais características, além de tratividade, durabilidade e segurança superiores.

O pneu FR:01, desenvolvido para as estradas e que atualmente equipa os caminhões da Copa Truck, terá uma versão Racing, específica para uso em corridas. Este pneu é fruto de todo o trabalho feito in loco pela TP Industrial do Brasil nas etapas da competição, garantindo um pneu com desempenho superior nas pistas.

Outro lançamento é o MC:01 Plus na medida 295/80R22.5. Com talão 30% mais reforçado, o pneu, para uso em transporte urbano e intermunicipal de pessoas ou cargas, oferece maior resistência, durabilidade e segurança em eixos direcionais, trativos e livres. Este desempenho é alcançado devido a uma nova geometria do talão, que prolonga a vida útil do produto e seu índice de reconstrução, além de maior proteção no fundo dos sulcos, que aumenta a segurança e a economia.



MC:01 Plus na medida 295/80R22.5 para uso em transporte urbano e intermunicipal de pessoas ou cargas

SÉRIE:88 — Voltando ao uso profissional, a linha Série:88 tem como novidade, o pneu FG88, na medida 295/80 R22.5, assim como o FH88, na medida 295/80R22.5TL. Destinado ao uso em eixos direcionais e livres, para médias e longas distâncias, o FH88 é desenvolvido para uso em estradas asfaltadas, especialmente para percursos planos e retilíneos. Suas características são maior durabilidade da carcaça devido ao uso de compostos que reduzem a geração de calor, mais segurança, dirigibilidade e rendimento quilométrico.

Além dos lançamentos da Série:88, a TP Industrial do Brasil também leva para Fenatran os consagrados FR88,



FG:01, na medida 235/75R17.5 foi projetado para o segmento misto

destinados a eixos direcionais e livres, e o TR88, para eixos trativos, ambos na medida 295/80R22.5. Utilizados na movimentação de carga, esses pneus são ideais para utilização em estradas asfaltadas, mesmo que estejam malconservadas e em pisos irregulares. Os elementos de proteção no fundo dos sulcos desses pneus foram projetados para facilitar a expulsão de pedras, aumentando a durabilidade da carcaça e ampliando o índice de reconstrução. Além disso, o desenho da banda de rodagem facilita o escoamento de água, além de proporcionar maior resistência ao arraste lateral, facilitando manobras em pátios e

garagens, por exemplo.

O desenvolvimento dos pneus FR88 e TR88 foi baseado em estudos e diversas pesquisas sobre o desempenho de pneus e condições em uso. O processo foi realizado em tempo recorde, levando apenas seis meses para o início da produção, o que demonstra toda a agilidade do departamento de pesquisa e desenvolvimento da TP Industrial do Brasil. Foram rodados mais de 11,4 milhões de quilômetros em provas de mercado e quase nove mil horas de experimentações em laboratório indoor. "Isso mostra a força do nosso departamento de engenharia. A TP Industrial do Brasil é a única fabricante instalada no Brasil com estrutura para conduzir um desenvolvimento dessa envergadura", afirma Ana Claudia, diretora de marketing da TP Industrial do Brasil para América Latina. ■


MONITORAMENTO DE FROTA




EMPRESA NACIONAL

A melhor imagem para a segurança dos passageiros, dos condutores, do veículo e da empresa.

O Fleetify é o serviço que monitora sua frota baseado nos eventos e imagens de alta definição que a REI oferece através de sua solução de Vídeo Monitoramento. Utilizando uma rede wi-fi e 3G/4G, o Fleetify proporciona acesso ágil às informações dos veículos, como localização, trajeto, gravação de imagens, vídeos em tempo real, relatórios e status. Fleetify é um serviço completo, inovador e totalmente integrado com os equipamentos da REI Brasil.



REI

Sua melhor imagem a bordo.

(19) 3500-4860
(19) 3500-4859
contato@reibrasil.com.br
reibrasil.com.br

Compatível com todos os dispositivos.



Cummins se prepara para a era da eletrificação

Além de aperfeiçoar os seus tradicionais motores movidos a diesel, a empresa segue investindo para ser o principal player de tecnologia eletrificada, solução que pretende trazer ao Brasil

SONIA MORAES

A Cummins, que tem tradição na produção de motores diesel, começa a preparar a sua base industrial para a era da eletrificação com a meta de se destacar como fornecedora de powertrains elétricos. “A companhia está investindo para ser o principal player de tecnologia eletrificada e está pronta para trazer essa solução ao Brasil”, afirma Luis Pasquotto, presidente da Cummins Brasil e vice-presidente da Cummins Inc.

Pasquotto salienta que em alguns mercados a eletrificação será mais rápida e em outros avançará de forma lenta. “Mas a empresa está pronta para fornecer essa tecnologia e ao mesmo tempo continua oferecendo o motor diesel.”

Mundialmente a Cummins investe US\$ 700 milhões por ano em pesquisa e desenvolvimento e oferece para o mercado não

somente motores diesel e a gás, mas também as soluções híbridas, o conceito de pós-tratamento, turbos eficientes, filtros e detém o domínio na produção de powertrain, com 78% de market share no mundo. “O objetivo da empresa, que está perto de completar 100 anos, é trazer sempre a melhor tecnologia e oferecer aos clientes um leque de opções”, destaca Pasquotto.

Na Fenatran o principal destaque no estande da Cummins é a tecnologia da eletrificação, além das novas soluções de telemetria que ajudam a reduzir o custo operacional das empresas de transporte, como o Telematics, o Over The Air, o Adept e o Fleetguard FIT. A empresa também exibe o motor ISF 2.8 com tecnologia EGR de recirculação de gases, o motor ISF 3.8 com sistema SCR, o motor ISG de 12 litros com

510 cv de potência, que está em teste nas montadoras e é uma inovação para caminhões com PBT (Peso Bruto Total) acima de 45 toneladas por unir alta potência e baixo peso de 860 quilos. Outro motor é o ISB 6.7 de 310 cv de potência (20 cv a mais que a versão anterior) que entra em produção de dezembro deste ano. “Realizamos um trabalho bem apurado no ISB 6.7 com a escolha do turbocompressor Holset e tecnologia wastegate e, por meio de nosso conhecimento, conseguimos melhorar a resposta do motor sem impactar o consumo de combustível da versão anterior”, afirma Rafael Torres, diretor de engenharia da Cummins para a América Latina.

Pasquotto enfatiza que o futuro não assusta a companhia que tem tradição de inovação. “Vamos continuar investindo em

CONTADOR DE PASSAGEIROS EMBARCADO

MPI[®]

Saiba local, data, hora e porta por onde os passageiros embarcam e desembarcam. Controle sua demanda, ocupação e receita a cada instante.

- Contagem de várias pessoas ao mesmo tempo
- Contagem de subida e descida simultaneamente
- Precisão acima de 95%
- Dados disponíveis na nuvem em tempo real
- Disponível dados de Telemetria (Consumo, Velocidade, RPM e outros).



motores porque as aplicações num curto prazo vão migrar para a eletrificação, mas os elétricos ainda têm alguns desafios, que são o custo e a energia.”

Na avaliação de Pasquotto, a quantidade de energia que pode colocar em uma bateria ainda é muito menor que no combustível híbrido. “Mas isso vai evoluir, enquanto não evolui o suficiente a Cummins vai continuar aperfeiçoando toda sua linha de produtos. Temos desde o motor pequeno de 2.8 até o de 5 litros, com eficiência energética, desempenho, qualidade e diversidade de combustíveis. E à medida que a eletrificação for evoluindo vamos migrando essas tecnologias, passando pelo híbrido e o motor downsizing.”

PERSPECTIVAS – Após enfrentar uma das mais intensas crises no país, Pasquotto afirma que já há sinais evidentes que o momento difícil está passando e, depois de ter reduzido a sua produção de motores de 111 mil unidades em 2011 para 27 mil unidades em 2016, a expectativa é de terminar 2017 com um volume de produção 28% superior ao ano passado.



Luis Pasquotto: a companhia está pronta para trazer a tecnologia eletrificada ao Brasil

O aumento da produção, segundo Pasquotto, será puxado pelo mercado interno e as vendas ao exterior. “A exportação vai seguir em alta e deve crescer um pouco mais. Assim como a Cummins, todas as empresas fizeram um trabalho muito forte de produtividade e redução de custo e com o câmbio favorável a atenção foi dada ao mercado externo. Ao mesmo tempo, o mercado doméstico, com esse momento de confiança, vai se recuperar e crescerá entre 15% e 20%”, projeta.

Pasquotto afirma que continua muito otimista com o futuro do Brasil. “A Lava

Jato vai deixar o país num ambiente de negócio muito melhor e isso já está acontecendo. Algumas ações foram feitas com as reformas, que somadas a um melhor ambiente econômico pelo legado da Lava Jato, as variáveis econômicas com inflação baixa e juros baixos e com uma indústria que resistiu a tudo isso não tem porque não retomar. Acho que o futuro vai ser muito bom e estamos mais eficientes”, diz.

Para enfrentar o momento difícil, a Cummins teve que tomar medidas rápidas. “Fizemos todas as alterações necessárias que envolveram o

ajuste no quadro de pessoal, reestruturação na organização e racionalização das instalações, pois tínhamos que ficar pelo menos no zero a zero neste cenário, melhorar o fluxo de caixa e alcançar um equilíbrio financeiro”, explica Pasquotto.

Com essas ações, a Cummins conseguiu aumentar o market share em caminhões, ficando com 51% nos leves e com 65% nos médios. No mercado de ônibus alcançou 15% de participação no Brasil e 32% na Argentina. “São bons resultados e começa a emergir de uma situação de caos que vivemos no momento”, observa Pasquotto. ■

ITINERÁRIO ELETRÔNICO

- Programação por wi-fi
- A maior garantia do mercado
- Melhor preço e durabilidade
- Controle automático de intensidade

FRT

+55 81 3081.1850
vendas@frt.com.br | www.frt.com.br

Brasília adota Bilhete Único

Cartão e recarga online modernizam o sistema de transporte público da capital federal, além de trazer maior economia aos usuários por meio de interação tarifária e mais praticidade na hora de adquirir os créditos

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O governo de Brasília lançou, em setembro, o Bilhete Único e a recarga online de créditos para abastecer cartões do transporte público. A compra pela internet já está disponível, mas a recarga também pode ser feita em 33 postos já existentes. Com um grupo de dez cartões, sendo que quatro deles são novos, os usuários terão mais facilidades para acessar a integração do transporte público do Distrito Federal, o que vai resultar em economia para o cidadão. Os cartões do metrô serão gradualmente substituídos pelo Bilhete Único. A troca permitirá que todos usem os ônibus e o metrô com o mesmo cartão. Além disso, haverá mais catracas para acesso às estações com o Bilhete Único, o que trará mais agilidade para os passageiros.

As quatro novas modalidades de cartão são: Criança Candanga, que beneficia crianças de três a cinco anos; Especial do Acompanhante voltado somente para os acompanhantes de pessoas com deficiência; Melhor Idade para idosos com isenção tarifária; e o cartão para turistas. Os usuários que já têm cartões que dão acesso à integração e a benefícios não precisam trocá-los, pois estarão automaticamente no Bilhete Único. Também não haverá necessidade de atualizar cadastros. Apenas os usuários dos cartões Flex e Múltiplo do metrô deverão migrar gradativamente para o Bilhete Único. A Secretaria de Mobilidade orienta os passageiros a gastar todo o crédito já carregado no cartão para somente depois solicitar a troca. O modelo de bilhete unitário do metrô pode ser usado para os que usam o serviço eventualmente.

A Transdata Smart forneceu o sistema de bilhetagem eletrônica de Brasília,



A recarga do Bilhete Único pode ser feita online ou nos postos de atendimento

hardware e software. O sistema foi implantado em 2007, mas abrangia apenas os ônibus e o sistema BRT (Bus Rapid Transit). “O metrô da capital federal usava outro sistema de bilhetagem, com tecnologia distinta e não integrada ao sistema ônibus e ao BRT. Agora, para iniciar a operação do Bilhete Único, a Transdata implantou hardware e software em todas as estações do metrô e adaptou o sistema para permitir a integração intermodal. A empresa também deu suporte ao governo do Distrito Federal na implantação de 20 novos postos de cadastro e emissão do bilhete único”, informa Rafael Teles, gerente de Negócios e Projetos Especiais da companhia.

Além do sistema de bilhetagem, a Transdata está implantando o sistema de biometria facial no metrô de Brasília. O sistema permite verificar se o passageiro que está utilizando um cartão com direito a algum benefício é exatamente a mesma pessoa que fez previamente o cadastro para tal em um cartão que possui um código de identificação específico no qual constam informações referentes ao nome, idade e

dados biométricos faciais. Em casos de uso indevido do cartão, a empresa pode adotar as medidas administrativas que achar necessária. O equipamento da Transdata também possibilita novas formas de pagamento. “As catracas do metrô e os validadores dos ônibus também aceitarão cartões de crédito, por meio de uma parceria entre a Transdata e Mastercard”, explica Teles.

ECONOMIA – A integração tarifária já era possível para os que tinham cartões Cidadão e Vale-Transporte. Agora, fica acessível para os usuários do metrô. Além disso, com o sistema único, há mais catracas disponíveis, o que facilita o fluxo. De acordo com a secretaria de Mobilidade do DF, com o Bilhete Único, o usuário paga, no máximo, R\$ 5 para percorrer até três trajetos de diferentes preços. Por exemplo: se alguém anda em uma linha circular interna, que custa R\$ 2,50, depois opta pelo metrô, a R\$ 5, e, por último, embarca em uma linha de curta duração, a R\$ 3,50, o valor final da viagem será de R\$ 5, desde que pague com o cartão do Bilhete Único. Se essa mesma pessoa escolhesse usar dinheiro, pagaria, pelos mesmos percursos, R\$ 11. A tarifa de R\$ 5 é para até três viagens no mesmo sentido em um período de até duas horas entre a passagem pela catraca do primeiro veículo e a do terceiro.

A secretaria destaca que, além da economia nas integrações, o cartão traz maior segurança ao passageiro, ao reduzir a quantidade de dinheiro no transporte público e permite o bloqueio do cartão e resgate dos créditos em caso de roubo, furto ou perda. Outro benefício será a maior agilidade nos embarques e desembarques. ■



O FUTURO DA BILHETAGEM É AGORA

NOVAS TECNOLOGIAS, NOVOS PROJETOS



Projeto Mastercard

Usuários da Supervia (RJ) poderão pagar a tarifa com cartão bancário direto no validador.



Projeto Garanhuns

A primeira cidade do Brasil a implantar validador embarcado para pagamento com ticket QR Code.

Mais controle para o operador, mais praticidade para o usuário

Estudantes de Diadema podem solicitar o cartão de transporte escolar pelo celular, por meio do CittaMobi, da Cittati, reduzindo o tempo de espera nos postos de atendimento e as fraudes no uso dos benefícios

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Desde 2015, os usuários do transporte coletivo de Diadema, na região metropolitana de São Paulo, podem utilizar o CittaMobi para verificar os horários dos ônibus, recarga do bilhete cidadão da SOU Diadema e solicitar a primeira via do bilhete cidadão. Desde junho deste ano, os estudantes passaram a poder realizar online grande parte do processo de solicitação do cartão escolar de transporte e revalidação de créditos, por meio de smartphones. Pelo aplicativo da Cittati, os estudantes fazem o cadastro, preenchendo um formulário com seus dados pessoais. Já são cerca de cinco mil cadastros feitos de forma digital, e a redução de fraudes no caso de jovens que não atendiam às exigências para usufruir dos benefícios do cartão escolar (passe livre ou meia tarifa) foi de 12%. No total, 12,6 mil alunos usam o cartão na cidade.

O sistema é inteligente para identificar o cumprimento das exigências no momento em que os formulários são preenchidos, rejeitando os cadastros em desacordo com as normas. O critério principal para usufruir do benefício é morar a uma distância superior a um quilômetro da unidade de ensino. Para o envio dos documentos, basta tirar uma foto e fazer o upload no próprio aplicativo, e para retirar o cartão, o estudante faz agendamento pelo mesmo sistema. "Até então, os usuários precisavam se deslocar até um dos postos de recarga da SOU Diadema e ficar em filas para dar entrada no processo para ter o cartão escolar. A verificação da quilometragem da casa até a escola era feita na hora, assim como a cópia



Aplicativo ajuda a reduzir as fraudes e as filas nos postos de atendimento

de documentos pessoais, o que tornava o atendimento mais lento. Para revalidar os créditos, todos os meses o estudante precisava ir até o posto e apresentar uma carteirinha com o carimbo da escola. Agora, fotos da carteirinha carimbada são enviadas pelo CittaMobi a qualquer hora e de qualquer lugar, sem a necessidade de o estudante se deslocar e passar muitos minutos em filas", explica Ricardo Silveira Werneck, desenvolvedor de sistemas da Cittati.

As filas eram especialmente grandes no início de cada mês, por conta da revalidação mensal de frequência escolar, para que o estudante que utiliza o cartão tenha direito a passe livre ou meia tarifa naquele mês.

Com a implantação do sistema de serviços digitais da Cittati, todos os atendimentos passaram a ser feitos também via aplicativo CittaMobi. "A utilização do aplicativo pelos estudantes foi bem aceita e depois de 30 dias, a maioria dos já estava utilizando para solicitar a revalidação de frequência escolar. Houve uma redução drástica no atendimento presencial, resolvendo o problema das filas e os atendimentos presenciais. Agora, os atendimentos são feitos com data e hora marcadas, gerando economia de tempo dos funcionários e dos estudantes, redução do uso de papel, já que tudo é feito por meio do aplicativo e sistema de retaguarda", destaca Werneck.

Os moradores de Diadema podem solicitar pelo aplicativo a primeira via do cartão cidadão e agendar a data para retirada do após a aprovação do cadastro. O cidadão recebe e-mail e notificação no aplicativo informando se o seu pedido foi aprovado, tendo apenas que ir ao posto buscar o cartão na data agendada ou reprovado, caso as imagens dos documentos solicitados estejam com algum problema. Com os serviços digitais da Cittati, o usuário pode fazer cadastros, agendamentos e enviar documentos de forma digital, o que gera, além das vantagens para o passageiro, ganho de tempo para a empresa, que consegue administrar melhor a demanda de seus funcionários e o fluxo de pessoas nos pontos de atendimento, além da redução dos arquivos físicos, pois o envio de documentos passa a ser digital; e significativa diminuição nas fraudes. ■

INCLUSÃO DE VERDADE COM A INOVAÇÃO IVECO BUS.



Pedestre, use sua faixa.

AGÊNCIA LIFE



**MAIS
RENTABILIDADE
COM A MESMA
SEGURANÇA
E CONFORTO.**

IVECO DAILY ELEVITTÁ

- 18 passageiros, incluindo 3 pessoas com mobilidade reduzida, além do motorista.

IVECO BUS SOULCLASS

- 24 passageiros, incluindo 2 pessoas com mobilidade reduzida, além do motorista.

As poltronas são versáteis e saem do veículo para acomodar o passageiro no espaço comum interno. O Dispositivo de Poltrona Móvel (DPM) não altera a configuração original, mantendo o mesmo número de poltronas.



**AQUI, A ACESSIBILIDADE
É LEVADA A SÉRIO.**

SAIBA MAIS EM WWW.IVECOBUS.COM.BR

CNH
INDUSTRIAL

A brand of CNH Industrial.

IVECO
BUS

A SUA NOVA ESCOLHA.
TECHNIBUS - 131 | 63

SIGA O CAMINHO DAS GRANDES EMPRESAS:
PARTICIPE DA PUBLICAÇÃO PREMIUM
DO TRANSPORTE E LOGÍSTICA DO PAÍS.



Maiores do Transporte e Melhores do Transporte, em sua 30ª edição, apresenta, mais uma vez, os resultados e a eficiência do transporte e logística que, no cenário atual da economia, se reveste de especial importância.

Além de publicar um ranking de empresas, classificadas por setores e modais, a edição traz reportagens com as melhores e maiores de cada setor, realçando a capacidade de adaptação e as estratégias para se manter competitivo em um período de turbulência política e econômica.

Destaques especiais vão para o 3º Prêmio de Sustentabilidade, uma parceria de Transporte Moderno e Setcesp que tem como objetivo, destacar e reconhecer as empresas do setor de transporte de cargas que reduzem os impactos socioambientais decorrentes de suas atividades e para o 48º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas.



Maiores do Transporte & Melhores do Transporte, a publicação que há 30 anos é uma referência para o setor brasileiro de transporte e logística.

Seu produto ou serviço não pode ficar de fora. Participe.

Fechamento: 13/11/17 | Entrega de material - 17/11/17 | Circulação - 28/11/17 no almoço de premiação

OTM EDITORA
www.otmeditora.com



transporte
MODERNO



www.otmeditora.com | otmeditora@otmeditora.com | 55 11 5096-8104

Volare entrega 16 modelos W9 e DW9 para a Exclusiva Turismo



A Volare entregou 16 miniônibus W9 e DW9 para a Exclusiva Turismo, um dos principais operadores do segmento de fretamento e turismo da região de Campinas. São nove unidades do modelo W9 e sete do DW9, todos na versão Executivo, com capacidade para 31 passageiros, mais motorista e auxiliar.

Segundo João Paulo Ledur, gestor do Negócio Volare, a parceria com a Exclusiva ocorreu no início de atividades da fabricante. “Em 1998, foi a primeira empresa a adquirir um veículo da nossa marca, em Campinas. Desde então, é cliente fiel, e já fornecemos mais de 100 veículos para ela. Atualmente, a Exclusiva possui na frota 64 miniônibus Volare”, revela o executivo.

Com linhas modernas e

atraentes, os Volare W9 e DW9 são equipados com faróis e lanternas em Led, poltronas Executiva com 940 milímetros de largura revestidas com espuma viscoelástica que se molda ao corpo do passageiro, e piso amadeirado. Ideais para serviço de turismo e fretamento diferenciado, os veículos possuem sistema de ar-condicionado de teto e atendem ao padrão Artesp/EMTU.

Os veículos contam ainda com rádio AM/FM, entrada USB e preparação para DVD e monitor. O Volare Executivo reúne diversas novidades para o segmento de turismo, para ampliar ainda mais o conforto e a segurança aos usuários, como os bagageiros ampliados e parede de separação entre a cabine do motorista e o salão de passageiros.

Cidade do Panamá recebe os primeiros ônibus Torino

A Marcopolo começou a entregar as primeiras unidades de 203 ônibus Torino Low Entry para o sistema de transporte coletivo urbano da cidade do Panamá, na América Central. A aquisição foi realizada pela MiBus, operadora de transporte do país.

Com chassi Volvo de 13,2 metros de comprimento, o Torino Low Entry desenvolvido para o Panamá é equipado com sistema de freios EBS e ESP, programa eletrônico de estabilidade, que reduz a possibilidade de derrapagem ou tombamento, e a solução de gerenciamento de frota. Este sistema possibilita ao operador controlar uma série de funcionalidades como acesso ao consumo de combustível e ao tipo de condução do motorista, relatórios online sobre a posição do veículo, velocidade média da frota e giro do motor. Os ônibus contam com 45 poltronas modelo City estofadas e possuem duas portas de acesso.

Devido às elevadas temperaturas e ao alto índice de



umidade do Panamá, para esses modelos Torino Low Entry, foi projetado e desenvolvido um pacote de isolamento com configuração fora do padrão e instalação de sistema de ar-condicionado de alta potência a fim de proporcionar aos passageiros o melhor conforto térmico.

“Os novos ônibus irão contribuir para a contínua melhoria do trânsito da região metropolitana e proporcionar mais conforto e agilidade para os passageiros. Com a aquisição e o nível de modernização dos veículos, a MiBus irá oferecer um serviço diferenciado aos seus clientes”, destaca Rodrigo Pikussa, gerente executivo de negócios internacionais da região Américas da Marcopolo.

Novos Volksbus atendem as linhas de Guarulhos

A Coopertransguaru, cooperativa de transporte alternativo de passageiros da cidade de Guarulhos, agregou à sua frota quatro modelos Volksbus 9.160 OD, com carroceria Neobus Thunder.

Os micro-ônibus atendem a alta demanda para trechos urbanos e tem capacidade para até 25 lugares.

Os Volksbus 9.160 OD estão equipados com motor Cummins ISF de 3,8 litros,

caixa de transmissão ZF 5S 420 de cinco marchas e itens que acentuam o conforto do condutor e dos passageiros como o sistema de troca de marchas por cabos e embreagem servoassistida.

A finalidade é proporcionar maior precisão nos engates e menor esforço ao motorista. Além disso, o painel de instrumentos incorpora uma série de itens que facilitam a dirigibilidade durante o percurso.

Grupo GBS de Londrina compra 33 veículos da Marcopolo

A Marcopolo entregou 33 ônibus para o Grupo GBS, um dos principais operadores de transporte do Paraná. Foram 30 unidades do urbano Torino para a Viação Garcia e três unidades do Viale BRT para a Londrisul.

Segundo Paulo Corso, diretor de operações comerciais e marketing da Marcopolo, com a Londrisul, o Grupo GBS atende as linhas urbanas da cidade. Já com a Viação Garcia/Brasil Sul, opera no transporte intermunicipal e interestadual, ligando o Paraná a vários outros estados do Sudeste e Sul do Brasil com frota nova. "Parceiros comerciais de

muitos anos esmeram-se no contínuo processo de renovação, buscando sempre incorporar novas tecnologias para proporcionar transporte urbano, intermunicipal e interestadual de ótima qualidade para os passageiros", afirma.

Os ônibus Torinos entregues para a Viação Garcia têm chassi Mercedes-Benz OF 1721 e preparações para internet sem fio 4G (wi-fi) e rádio CD player. Com visual moderno, possuem conjuntos ópticos traseiro e frontal que incluem luz diurna, que



proporciona mais segurança no trânsito urbano, e painel de instrumentos com tela colorida de LCD de 3,5 polegadas. Internamente, oferece maior largura interna, garantindo amplo espaço para circulação dos passageiros, e conta com iluminação em Led e poltronas do tipo City estofadas, mais ergonômicas, que facilitam

a movimentação dos passageiros.

Os modelos Viale BRT estão encarroçados no chassi Mercedes-Benz 0500 M e contam com sistemas de monitoramento de frota e de segurança dos passageiros, preparação para monitor, reproduzidor de vídeo, rádio, gravador de imagem e internet. Podem transportar 29 passageiros sentados e 52 em pé. Internamente, oferecem mais conforto, ergonomia e segurança. A maior largura interna, associada à configuração das poltronas, facilita a circulação dos passageiros, tornando a viagem mais cômoda e confortável.

Nordeste Transportes, do Paraná, introduz dez Paradiso 1350 à frota



passageiros ônibus, com diversos avanços tecnológicos, conforto e segurança em suas viagens", explica Paulo Corso, diretor de operações comerciais e marketing da Marcopolo.

A Nordeste Transportes, uma das principais operadoras de transporte rodoviário do Paraná, adquiriu dez ônibus Marcopolo de última geração. Os veículos, modelos Paradiso 1350, serão utilizados em rotas intermunicipais e interestaduais.

"A Nordeste é uma empresa inovadora que está incorporando à sua frota dez unidades do Paradiso 1350. O objetivo é oferecer aos

Os veículos desenvolvidos para a Nordeste têm 46 lugares do tipo semileito com descansa-pés, sistemas de monitoramento e audiovisual com CD Player, DVD com entrada USB, monitores de 15,6", preparação para internet sem fio 4G (wi-fi), ar-condicionado com calefação integrada e com dutos individuais, além de tomada para carregamento de equipamentos eletrônicos com entrada USB em todas as poltronas.

Guerino Seiscento renova frota com dez unidades do Mega Plus da Neobus



A Neobus forneceu dez novos ônibus Mega Plus para a empresa Guerino Seiscento, operadora de transporte do interior do Estado de São Paulo. O negócio reforça a posição da fabricante no segmento de urbano, o mais representativo do mercado brasileiro, que começou a apresentar sinais de retomada nos últimos dois meses.

Segundo Eurico Quintela,

gerente de vendas da Neobus, a companhia tem dedicado especial atenção ao mercado brasileiro, buscando ampliar sua presença no país. "Nos últimos três anos, o transporte coletivo urbano sofreu com a falta de investimentos e políticas que incentivem a mobilidade. Agora, gradativamente, os operadores de transporte urbano de passageiros estão voltando a renovar suas frotas", afirma o executivo.

Com 13,2 metros de comprimento e chassi Volkswagen 17.230 OD, o ônibus Mega Plus tem capacidade para transportar 40 passageiros sentados em poltronas estofadas.



**INTELIGÊNCIA E PERFORMANCE
PARA O SEU NEGÓCIO**

Ituran conta com a mais moderna tecnologia de Rastreadores para Frotas. Qualquer que seja o seu negócio, a Ituran é sua parceira, garantindo eficiência e gestão de custo com os mais avançados recursos de telemetria.

Ligue agora e solicite uma visita!

0800 33 FROTA | 0300 77 FROTA

• 0800 33 37682

• 0300 77 37682



**MONITORAMENTO
ONLINE**



**TERMINAL
REMOTO**



**RELATÓRIOS
BI**



**IDENTIFICAÇÃO
DO MOTORISTA**



**SAFETY
ARI**



**RASTREADOR
BACKUP**



**CONTROLE DE
TEMPERATURA**



**ITURAN
DIAGNOSTIC**



**ITURAN
APP**



**SOLUÇÕES
PERSONALIZADAS**

ituran.com.br



São Paulo: incertezas cercam a Lei de Mudanças Climáticas

Projeto de Lei estabelece novos prazos para que a frota de ônibus da capital paulista seja movida por energias limpas e renováveis

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Dos quase 15 mil ônibus que circulam pela cidade de São Paulo atualmente, apenas 212 usam combustíveis renováveis, menos poluentes, o que representa menos de 2% da frota. Desse total, 200 veículos são trólebus, outros dez são movidos a etanol e dois dependem do uso de bateria. Em 2013, o total de veículos que usavam combustíveis renováveis somavam 1,8 mil. Este número caiu para 656, em 2015. Agora, 395 ônibus rodam com 10% de biodiesel de cana-de-açúcar misturado com o diesel.

Em 2009, foi aprovada a Lei de Mudanças Climáticas de São Paulo, determinando que as empresas deveriam usar fontes de energia renovável em toda a frota de ônibus até o ano de 2018. Surgiu então o programa Ecofrota que visava encontrar a melhor alternativa ao ônibus movido a

diesel, tanto do ponto de vista técnico (o desempenho dos ônibus não poderia piorar) quanto econômico. A legislação estabelecia que os operadores reduzissem, a cada ano, 10% de seus veículos com combustível fóssil (diesel), chegando gradualmente à meta. A determinação, contudo, não foi seguida e a substituição total está longe de ser alcançada. O programa Ecofrota foi abandonado em 2014, por questões técnicas e orçamentárias.

Agora, o Ministério Público está em discussão com o setor para que as empresas avancem na redução da poluição, mesmo que em ritmo mais lento. Empresas e poder público argumentam que a alteração da lei de 2009 é importante para a realização da licitação do sistema de ônibus da cidade, que se arrasta há quatro anos. Na Câmara de Vereadores, circulam

projetos de lei (PL) para estabelecer novos prazos e metas. O vereador Gilberto Natalini (PV) propôs que as empresas de ônibus da capital tenham dez anos para cumprir metas de redução e 15 anos para encerrar totalmente o uso de combustíveis fósseis. O texto prevê nos primeiros dez anos um corte de 50% na emissão de dióxido de carbono, 60% em óxidos de nitrogênio e de 80% em material particulado.

As medições seriam acompanhadas pela SPTrans. Segundo o vereador, o artigo 50 da lei de 2009 tinha foco na mitigação das emissões de gases de efeito estufa, notadamente o dióxido de carbono oriundo da queima de combustível. No projeto apresentado, é dado enfoque também nas emissões de material particulado, poluente que determina cerca

de 4,5 mil mortes precoces por ano por agravos à saúde, conforme estudos conduzidos pela da Faculdade de Medicina da USP.

TRANSIÇÃO – O PL estabelece a obrigatoriedade de uso de fontes de energia motriz com menor difusão direta de poluentes tóxicos, gases de efeito estufa e ruído na frota de ônibus de transporte público de passageiros no município de São Paulo e admite soluções de transição, na diretriz de futura eliminação completa do uso de energias de base fóssil. O prazo para substituição total da matriz de energia baseada em combustíveis fósseis por uma matriz descarbonizada ou renovável, seria de 15 anos. Ao final do período de dez anos, a composição da frota da cidade de São Paulo deve ser tal que o resultado mínimo seja a redução conjunta das emissões diretas de material particulado

em 80%, NOx (óxidos de nitrogênio) em 60% e CO² de origem fóssil em 50% e do nível de ruído de cada veículo em três dB(A).

O projeto de lei considera como fontes de energia renováveis e combustíveis mais limpos: ar comprimido, etanol, biodiesel B100 (sem presença de enxofre) e eletricidade, em veículos puros ou não. No caso de híbridos, o combustível precisa ser totalmente renovável. Também é aceito o hidrogênio em células para gerar eletricidade ou queimar em motores de combustível interna, além de outros biocombustíveis líquidos puros, como biodiesel hidrogenado (HVO), compatíveis com motores de ciclo diesel.

O PL aceita ainda fontes de energia comprovadamente com lançamento reduzido ou neutro de gases de efeito estufa. Até que seja feita a substituição total, serão aceitas soluções de transição, com

mistura de combustíveis fósseis, desde que as emissões sejam inferiores aos níveis atuais. Nessa categoria, se encaixam produtos como biodiesel B20 ou com menos enxofre, gás natural, sistemas híbrido-elétricos com combustíveis fósseis, filtros e conversores catalíticos.

Outro projeto de lei que tem causado polêmica é de autoria do presidente da Câmara, Milton Leite (DEM) que propôs inicialmente que a renovação da frota começaria em 2020, com um cronograma de substituição dos veículos movidos a diesel até 2037. Após muitas críticas, o vereador alterou a primeira proposta, estabelecendo a redução do prazo para dez anos. Leite também quer a retomada da inspeção veicular ambiental para todos os veículos da capital. A inspeção veicular foi criada, em 2010, pelo ex-prefeito Gilberto Kassab (PSD) e extinta em janeiro de 2014, por Fernando Haddad (PT). ■

CAMPIONE INVICTUS

Ele não para de surpreender.

www.comilonibus.com.br



A durabilidade e a robustez de sempre, agora aliados ao design.

COMIL

Ônibus na medida certa.

 /comilonibus

 @comilonibusoficial

Mudanças e avanços

O edital que estabelece novas regras para concessão e operação do sistema de transporte rodoviário intermunicipal paulista já está disponível para consulta pública

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Em setembro, a Agência de Transporte do Estado de São Paulo (Artesp) disponibilizou para consulta pública a prévia do edital de concessão internacional do sistema de transporte intermunicipal de passageiros do Estado de São Paulo. A licitação modifica o atual sistema que hoje é operado por 100 empresas, sendo que algumas com permissões que já estão com mais de 30 anos. O novo modelo propõe que a operação seja feita por cinco concessionárias, alocadas em cinco áreas, o que aumentaria a viabilidade econômico-financeira das concessões e do sistema como um todo, resultando em maior qualidade no transporte e eficiência mesmo nas linhas de menor demanda.

A Artesp acredita ser possível implementar uma série de benefícios para os mais de 330 milhões de usuários que viajam de ônibus intermunicipais, diariamente, entre os 645 municípios paulistas. A

licitação envolve viagens em todo estado, incluindo linhas com grande número de passageiros, como de Santos a São Paulo, Bauru a Campinas e Jundiaí a São Paulo. Podem participar empresas e consórcios nacionais e estrangeiros. Não há restrição quanto à composição dos consórcios, apenas quanto à participação de uma mesma empresa em mais de um consórcio. Serão licitadas todas as linhas suburbanas e rodoviárias, exceto as de regiões metropolitanas que são reguladas pela EMTU. A concorrência se dará pela maior oferta de outorga.

O documento especifica os cinco lotes ou áreas, o valor de outorga mínima e a previsão de investimentos a serem feitos ao longo das concessões. A concessão será válida por 15 anos, e empresas deverão investir cerca de R\$ 3,6 bilhões ao longo dos contratos para cumprir com as exigências operacionais e de modernização

da frota. Os concessionários ficarão responsáveis pela manutenção dos veículos, pela infraestrutura de apoio, e pelas instalações e equipamentos vinculados, direta ou indiretamente, à prestação do serviço.

O novo modelo de gestão trará muitos benefícios para os usuários, na avaliação da Artesp. A frota de ônibus será renovada ao longo da concessão, e os novos ônibus deverão disponibilizar wi-fi gratuito, além de equipamentos de ar-condicionado para percursos de longa distância. O atendimento dos passageiros nos terminais será automatizado para todas as linhas. As concessionárias deverão manter frota de veículos com idade média de cinco anos, de acordo com o edital. A partir das cinco áreas de operação será garantido o atendimento a todos os municípios, melhorando as atuais ligações. Todas as áreas terão ligações com a capital.

A atuação da Artesp como agência reguladora e fiscalizadora do sistema de transporte intermunicipal de passageiros também sofrerá alterações, e novos padrões de qualidade para a prestação do serviço serão exigidos das empresas. O edital proposto prevê que as empresas deverão atender índices de desempenho que serão monitorados pela agência, inclusive de satisfação dos usuários. Em caso de descumprimento, há penalizações previstas. Para assegurar a boa gestão e o atendimento adequado aos passageiros, as concessionárias deverão ainda manter ao longo de seus contratos certificações de qualidade e respeito ao meio ambiente. O modelo já foi apresentado previamente em seis audiências públicas. ■

Câmera de reconhecimento facial para controle de gratuidades por monitoramento.

dg smart

Dê passagem à tecnologia no controle de benefícios.



O dg smart é um validador para transporte urbano de alta performance. Sua interface intuitiva e leitor de cartões eficiente garantem fluidez na passagem pela catraca. Possui câmera associada ao sistema, permitindo controle de gratuidades e benefícios. Suporta tecnologia NFC e cartões que dão maior segurança à solução. Tudo isso com o atendimento e o suporte técnico que só os 40 anos de experiência da Digicon podem garantir.

- **DIFERENCIAIS:**
- Display LCD com touch screen
 - Módulo de comunicação múltiplo (3G/ 4G, WiFi)
 - Módulo GPS integrado
 - Câmera de reconhecimento facial

Eberspaecher contabiliza bons resultados

Além de novos contatos no mercado brasileiro, a empresa realizou vendas após a feira de ônibus e avançou as negociações com a perspectiva de comercializar grandes volumes de sistemas de ar-condicionado no futuro

SONIA MORAES

A Eberspaecher, empresa do grupo alemão Eberspächer que produz sistemas de ar-condicionado para ônibus, conseguiu bons resultados durante a feira Transpúblico realizada em São Paulo. “O evento superou nossas expectativas em relação aos negócios e principalmente a receptividade dos clientes com a marca e os equipamentos da empresa”, afirmou Maycon Largura, diretor-geral da Eberspaecher Climate Control Systems.

Além de novos contatos no mercado brasileiro, a empresa realizou vendas após a feira de ônibus e avançou as negociações com a perspectiva de comercializar grandes volumes de sistemas ar-condicionado no futuro. “A recepção e o interesse dos clientes para o novo equipamento AC188 foi espetacular. Tínhamos total certeza do impacto que este novo conceito de split system causaria aos clientes e alguns concorrentes. Estávamos convictos que o equipamento AC 188 seria o diferencial de nossa participação na Transpúblico, mas nunca imaginávamos que teríamos clientes querendo realizar testes e compras neste pré-lançamento”, destacou o diretor da empresa.

Mesmo em fase de pré-lançamento, pois a fabricação do ar-condicionado AC188 para ônibus de duplo piso no Brasil começa no primeiro trimestre de 2018, a Eberspaecher já tem encomendas de clientes no Brasil e na América do Sul. “Já realizamos novos investimentos na fábrica de Sorocaba (SP), ampliando a área fabril de aproximadamente 1.500 m² para 2.500 m² e dobrando o número de



colaboradores, para a produção deste novo equipamento e, principalmente, atender a alta demanda de encomendas dos equipamentos AC 515 e AC 353”, explicou Largura.

O diretor-geral da Eberspaecher disse que o AC188 é a solução perfeita para aquecimento, ventilação, exaustão e é o ar-condicionado adaptável que proporciona o conforto ideal aos passageiros em ônibus rodoviário e turismo, com uma especificação técnica de alta tecnologia que proporciona redução de combustível considerável em relação aos equipamentos convencionais de nossos concorrentes. “Com seu baixíssimo peso de 80 quilos, ventiladores eletrônicos com velocidades variáveis e opção de 100% de renovação do ar, este equipamento é instalado semi-integrado no duto de distribuição de ar do ônibus, com fácil acesso de manutenção sobre o teto do ônibus e uma altura bastante reduzida de 40 milímetros acima do teto do ônibus, diminuindo a resistência do ar e contribuindo consideravelmente para uma eficiência energética”, detalhou Largura.

“A nossa expectativa é conquistarmos uma grande participação no mercado de

ônibus rodoviários, especialmente para o mercado de turismo com ônibus LD e duplo piso, devido seu especial conceito e especificação técnica de um equipamento premium”, comentou Largura.

Segundo o diretor, o equipamento AC 188 é comercializado em mercados de alto nível de exigência e conforto, como a Europa e os Estados Unidos, instalado como padrão em ônibus com alto nível de qualidade e acabamento, por meio do fabricante de ônibus europeu Van Hool. “Estamos convictos que os clientes de alto nível de exigência estarão satisfeitos ao adquirir o ar-condicionado AC 188, especialmente com os benefícios que este conceito de equipamento proporcionará a sua operação e negócio”, disse Largura.

Sobre o mercado brasileiro de ônibus o diretor da Eberspaecher espera que o setor retome os volumes de vendas gradativamente a partir do próximo ano. “Independente da retomada dos volumes, estamos trabalhando com muita dedicação para conquistarmos novos clientes dia após dia, demonstrando nossos valores de tradição de 152 anos do grupo Eberspächer, com elevados investimentos em inovação e alto nível de qualidade de nossos produtos e serviços”, declarou Largura.

Na cidade de São Paulo a Eberspaecher tem como clientes principais são a Viação Campo Belo, Via Sul, Vip, Mobi Brasil, Nor-tebuss, Flores e a Real Rio. Além do Brasil, a Eberspaecher também exporta os seus produtos para diferentes mercados, especialmente a América Latina e Oriente Médio. ■

DASHBOARD OPERACIONAL

A ferramenta que vai revolucionar o modo como você opera toda a sua frota.

M2M
Frota



Aumento exponencial na produtividade e no número de viagens executadas



Possibilidade de criação de linhas com múltiplos trajetos



Todo o controle da sua operação em uma única tela



Processamento de todas as métricas online e offline

Conheça as nossas soluções para gestão de frota.

Com a M2M Solutions sua frota tem as soluções mais inteligentes do mercado de mobilidade urbana. São sistemas e ferramentas que otimizam tempo, reduzem custos e elevam a qualidade do serviço prestado ao usuário final.

m2msolutions.com.br
m2m
SOLUTIONS
MOBILIDADE INTELIGENTE

Ao celebrar 30 anos, NTU avança no debate de questões críticas e busca o aporte de novas ideias

Com o Seminário Nacional NTU 2017, a Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos comemorou 30 anos de atividades, discutiu questões críticas, que reduzem a eficiência e aumentam os custos do transporte público, e procurou iniciar um debate de novas ideias para o setor. Um dos destaques do encontro foi a divulgação da Pesquisa Mobilidade da População Urbana 2017, elaborada junto com a Confederação Nacional dos Transportes (CNT)

ALEXANDRE ASQUINI

A Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU) realizou no Transamerica Expocenter, em São Paulo, no período de 29 a 31 de agosto de 2017, o Seminário Nacional NTU 2017, com foco em questões críticas, relativamente persistentes, e buscando o aporte de novas ideias e tecnologias para situações que se vão configurando no setor de mobilidade urbana. O conjunto de atividades no ambiente do Seminário Nacional NTU 2017 incluiu a feira Transpúblico, com 50 expositores, reuniões dos Colégios Técnicos da NTU e a Oficina de ITS (Sistemas Inteligentes de Transporte) e solenidades de homenagens a personalidades do setor.

A abertura do Seminário NTU 2017

reuniu Otávio Cunha, presidente executivo da NTU; Sérgio Avelleda, secretário municipal de Mobilidade e Transporte de São Paulo; o senador Acir Gurgacz; Felício Ramuth, prefeito de São José dos Campos (SP) e vice-presidente de Mobilidade Urbana da Frente Nacional de Prefeitos (FNP); Ailton Brasiliense Pires, presidente da Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP), e José Roberto Generoso, secretário nacional de Transporte e da Mobilidade Urbana, do Ministério das Cidades.

QUESTÕES CRÍTICAS – Em sua explanação inicial, o presidente executivo da NTU, Otávio Cunha, fez um resumo preciso dos principais problemas contra os quais o setor

se debate. Disse que, nos últimos 18 anos, o diesel sofreu aumento de 196% acima do preço da gasolina e de 194% acima da inflação indicada pelo IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo), e revelou que esse insumo responde atualmente por 23% dos custos no setor, constituindo, assim, o segundo fator de custo, abaixo apenas da mão de obra.

Fez referência também à competição desigual no trânsito dos grandes centros. “O ônibus disputa espaço com o automóvel, havendo falta de prioridade para o transporte público. Cerca de 70% do espaço viário é ocupado pelo automóvel, que transporta apenas 20% das pessoas. Essa lógica precisa ser mudada. É necessário dar prioridade

ao transporte público”, disse o dirigente.

É certo que um pior desempenho dos ônibus nas vias impacta o custo operacional, pressionando a tarifa. E esse fator negativo se soma a outro, segundo Otávio Cunha: a demanda do transporte público caiu 44% nos últimos 22 anos. O IPK (Índice de Passageiros por Quilômetro), que mede a produtividade dos ônibus, recuou 37% nesses mesmos 22 anos, também com reflexos sobre a tarifa, que é pressionada ainda pelas gratuidades. “A tarifa do transporte público é 17% mais cara devido às gratuidades. Estamos falando aqui das gratuidades do idoso e dos estudantes, principalmente”.

O presidente da NTU falou do endividamento das empresas, que é de 36%, de acordo com levantamento apresentado em seminário realizado junto com o jornal Valor Econômico em Brasília, no início de junho de 2017. O mesmo levantamento,

considerando informações de 60 entidades afiliadas à NTU, mostrou que, de 2014 a 2016, 16 empresas faliram e 40 fecharam as portas, números que representam 10% do universo pesquisado.

O dirigente lembrou que nas manifestações de 2013 a sociedade pleiteava transporte público de qualidade, transparência e tarifa mais barata e indagou como seria possível responder a essas demandas, se o transporte público de qualidade custa muito caro. Ele assinalou que pelo menos quanto à transparência, um passo significativo foi dado agora em agosto de 2017, com o lançamento da Planilha ANTP, que deve substituir à antiga Planilha Geipot no cálculo das tarifas pelos órgãos gestores municipais. “A nova Planilha ANTP vai permitir que cada município calcule com toda clareza, com toda transparência, o exato valor de sua tarifa. E vamos acabar com aquela questão da

caixa preta que dizem existir no transporte”, asseverou o Otávio Cunha. Os dois volumes da Planilha ANTP podem ser baixados gratuitamente do site da entidade (www.antp.org.br).

CUSTO E QUALIDADE – Sob coordenação do jornalista e economista Cristiano Romero, editor do jornal Valor Econômico, o primeiro painel do seminário lidou com a questão do financiamento dos serviços de transporte público em contraposição à qualidade oferecida. Houve inicialmente apresentação da Pesquisa Mobilidade da População Urbana 2017, muito reveladora, preparada conjuntamente pela própria NTU e pela Confederação Nacional do Transporte (CNT); coube a André Dantas, diretor técnico da NTU, fazer a apresentação. *(Aspectos dessa pesquisa são apresentados na matéria a seguir.)*

A FEIRA DE ÔNIBUS MAIS IMPORTANTE DO MUNDO RETORNA À COLÔMBIA



busworld®

www.busworldlatinamerica.org

- Construtores de Carrocerias
- Produtores de Chassis
- Fabricantes de Acessórios

**LATIN AMERICA
MEDELLÍN**

05-07 DEC 2017

**PLAZA
MAYOR
MEDELLÍN**
CONVENCIONES Y EXPOSICIONES



Fabio Rodríguez

Phone: (+57) 311 236 2228 / e-mail: fabio.rodriguez@busworld.org

Charlie Rodríguez

Phone: (+57) 313 496 2180 / e-mail: charlie.rodriguez@busworld.org

www.busworldlatinamerica.org



Para a NTU, há distorções na política pública de gratuidades

Durante os debates, entre outras questões, o presidente Otávio Cunha e o secretário municipal de Mobilidade Urbana e Transportes de São Paulo, Sérgio Avellda, apontaram distorções na política pública de gratuidade para estudantes e idosos, como a falta de critérios de renda para balizar a concessão dos benefícios. Para o dirigente empresarial, o usuário do transporte está financiando políticas sociais do governo, já o secretário frisou ser necessário medir e calibrar a política de gratuidades para que alcance quem realmente precise. Um dos pontos destacados pelo prefeito de São José dos Campos e vice-presidente de Mobilidade Urbana da Frente Nacional de Prefeitos, Felício Ramuth, foi a importância de os municípios respeitarem os termos do contrato com o operador de ônibus, inclusive quanto ao reajuste das tarifas. O senador por Rondônia, Acir Marcos Gurgacz, defendeu o estabelecimento de subsídios. “O estado, por princípio, deve atender à necessidade da população, atender ao direito constitucional de ir e vir com dignidade. Porém, enquanto o usuário for o único responsável por pagar o custo do transporte público, haverá sempre o dilema de o valor da tarifa se mostrar elevado na visão do passageiro, mas insuficiente para melhorar

a qualidade do serviço”.

CONTINUIDADE DE INVESTIMENTOS

— Coordenado por Marcos Bicalho dos Santos, diretor da NTU, o segundo painel tratou das perspectivas de continuidade de investimentos em infraestruturas do transporte público. José Roberto Generoso, secretário nacional de Transporte e da Mobilidade Urbana, do Ministério das Cidades, disse que o governo agora e nos próximos anos não deverá contar com recursos do Orçamento Geral da União (OGU) para investimentos,



Sob a coordenação de Marcos Bicalho foram discutidas as perspectivas em infraestruturas

havendo, contudo, recursos do FGTS para financiamento, desde que orientados por projetos bem elaborados e assentados sobre bases realistas. Ele informou que o governo “limpou” a carteira de empréstimos, excluindo projetos sem viabilidade. As novas regras para obtenção de recursos de financiamento possibilitam que até 15% do valor financiado sejam aplicados em desapropriações, mas foram instituídas exigências, como a necessidade de o município possuir plano de mobilidade urbana, desenvolver estudos ligados ao projeto e considerar o transporte ativo, o que diz respeito a pedestres e ciclistas.

Generoso assinalou que o programa Refrota 2017, lançado em janeiro, “começa a deslançar”, significando R\$ 3 bilhões de reais com custo menor do que o Fina-me para a compra de 10 mil ônibus; daquele total, R\$ 800 milhões já estavam sendo avaliados. Segundo o secretário nacional, as operações do programa estão prontas para contar também com a participação da Mercedes-Benz, ao lado da Caixa Econômica Federal e o BNDES.

O secretário nacional comentou também que foi dado início à primeira etapa do Programa Avançar, para cidade com 250 mil habitantes. “São R\$ 3,7 bilhões para investimentos voltados à mobilidade”, afirmou acrescentando que em breve seria lançada uma segunda etapa do programa para cidades com mais de 250 mil, nas quais, segundo o governo, há efetivamente problemas de transporte coletivo. “Construímos esse programa conversando muito com a NTU, com a ANTP e com a Frente Nacional de Prefeitos. A ideia é aumentar a velocidade dos ônibus. Vamos partir para projetos de custo menor, como os BRS (faixas exclusivas) e corredores, antes de pensar em BRT”, disse. Os debates nesse painel tiveram a participação de Célio Freitas Bouzada, presidente da Belo Horizonte Transportes (BHTrans); Francisco Cristovam, presidente executivo do Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros

A BILHETAGEM EVOLUIU



TECNOLOGIA MODULAR. VOCÊ ESCOLHE.

- ✓ Carga embarcada online (3G e 4G)
- ✓ Cartões Mifare e EMV
- ✓ Pagamentos com celulares NFC
- ✓ QR Code
- ✓ Gerenciamento de frota
- ✓ Preparado para biometria facial

Transdata
smart...

Tecnologia é a nossa arte



A segurança para as empresas não dependerem do poder concedente foi uma tese defendida

de São Paulo (SPUrbanuss) e Renato Boareto, especialista em planejamento da mobilidade urbana e meio ambiente.

SEGURANÇA JURÍDICA – No final da tarde, com mediação de Edmundo Carvalho Pinheiro, diretor da Ita Participações e Serviços – Itapar, houve um painel sobre segurança jurídica nos contratos de transporte público com o advogado especializado Vitor Schirato. Na exposição, ele sublinhou a necessidade de haver a estruturação de contratos que efetivamente tragam a segurança necessária para que as empresas privadas não sejam colocadas na posição de depender da vontade do poder concedente.

Schirato disse que não se pode admitir o jeitoinho. “As mudanças no contrato devem ser feitas segundo regras previamente colocadas no próprio contrato, não havendo a possibilidade de mudança unilateral. Também não se pode assinar um contrato para depois ver no que vai dar. É natural que um contrato seja modificado, mas é preciso entender para que serve a alteração”.

O advogado criticou o fato de no Brasil a

Vitor Schirato: “As mudanças no contrato devem ser feitas segundo regras colocadas previamente no próprio contrato”

política ocupar todos os espaços da administração pública, afirmando ser preciso garantir que uma parte da administração seja técnica. Também defendeu que estudos técnicos robustos, fundamentos claros e diálogo com a sociedade e com o mercado sejam a base para os editais de licitação, acrescentando que os alemães levam em média 39 meses para colocar um edital, tempo utilizado para os estudos necessários. Participaram dos debates Camila Rocha Cunha Viana, procuradora do Estado de São Paulo e de Antônio Sampaio Amaral Filho, assessor jurídico do sindicato SPUrbanuss.

SISTEMAS INTELIGENTES – No último dia do Seminário Nacional NTU 2017 foi



realizada a Oficina de ITS (Sistemas Inteligentes de Transporte), com três sessões. A primeira delas, com o tema “Produtividade, produtividade e produtividade”, foi moderada por Velton Pereira, do Consórcio BRT/RJ, e reuniu representantes de empresas: Maurício Corte, da Clever Devices; Valter Luiz da Silva, da BgmRodotec; Paulo Fraga, da Citati; Jefferson Arrivabene, da Giro; Marco Muniz, da M2M; Alexander Hammerschmidt, da Transoft, e Victor Celada de Carvalho, da Goal Systems. Um dos pontos salientados nesse painel foi que a tecnologia é inevitável para melhorar o desempenho, a confiabilidade, a qualidade da gestão e a rentabilidade no setor, mas sua adoção pela empresa deve ter como base um claro entendimento do objetivo a ser atingido; sem essa condição de eficácia, a tecnologia torna-se cara e não ajuda no avanço da produtividade.

O segundo painel, intitulado Rumo à retirada do dinheiro, discutiu como a tecnologia pode ser utilizada para a bilhetagem dentro dos ônibus. O coordenador foi Rubens Gil Fernandes Filho, representante da Autopass/SP. Participaram Jailson Felisbino, da Dataprom; Abel Alarcon, da Digi-con; Milton Silva Júnior, da Empresa 1; Júlio Grillo, da Tacom; Rafael Teles, da TransData, e Leonardo Ceragioli, da Prodata.

Com o último painel, a NTU buscou iniciar o debate sobre o novo ambiente de negócios em um futuro próximo. Essa última oficina foi mediada por Dimas Barreira, do Sindiônibus/CE. Participaram representantes de empresas globais: Ernesto Pesochinsky, da Mobile, dedicada ao desenvolvimento de sistemas avançados de assistência ao motorista; Francisco Giacomini Soares, da Qualcomm, organização atuante no segmento de tecnologia e inovação sem fio e tecnologia móvel; Gregório Pires da Silva, da Telit, companhia que lida com Internet das Coisas e comunicação de máquina para máquina; e John Krumheuer, do conglomerado Trimble, além de Gabriel Feriancic, da Escola Politécnica, da Universidade de São Paulo.

Gestores e operadores do transporte por ônibus precisam ler esta pesquisa

Um dos legados mais significativos do Seminário Nacional NTU 2017 foi a divulgação dos resultados da Pesquisa Mobilidade da População Urbana 2017 elaborada em conjunto pela própria NTU e pela Confederação Nacional do Transporte (CNT). Os questionários foram aplicados entre 12 e 23 de junho de 2017. Os resultados podem ser livremente examinados em publicação virtual disponível no site da NTU.

No texto de apresentação do trabalho, Clésio Andrade, presidente da CNT, e Otávio Cunha, presidente executivo da NTU, afirmam esperar que as informações apresentadas contribuam para a qualificação dos processos decisórios dos empresários do setor, gestores públicos e da sociedade,

“para que se dissemine a estruturação de sistemas de transporte integrados e eficientes, que atendam de maneira satisfatória as demandas das populações urbanas brasileiras.”

Em sua participação nos debates, entre outros pontos, Otávio Cunha destacou o fato de a pesquisa ter revelado que 62% das pessoas que abandonaram os ônibus voltariam para o transporte coletivo se o valor da passagem fosse menor, sublinhando, assim, a importância de redução das tarifas, para o que um dos caminhos será a aprovação de emenda constitucional criando a Cide Municipal, significando a autorização para que os municípios possam taxar os combustíveis automotivos comercializados

em suas respectivas jurisdições para financiamento do transporte público.

Também com base na resposta a um dos quesitos da pesquisa, o dirigente disse ainda que o setor deve buscar flexibilidade das rotas e atualização das redes de transporte para que os passageiros tenham mais opções de linha e horários.

UMA LISTA DE PROBLEMAS – O caderno que apresenta os dados da pesquisa tem 100 páginas, incluindo as capas. Há um capítulo introdutório seguido de outro que traz um rápido panorama da mobilidade urbana no país. A apresentação dos dados, com gráficos e tabelas, ocupa mais da metade da publicação. Ao todo, são apresentadas informações referentes a cerca de uma centena de aspectos e questões inseridas na pesquisa; trata-se de uma leitura

transporte

Todos os modais MODERNO

Visibilidade para seus produtos e serviços.



11-5096.8104



CVO AS MELHORES PEÇAS E VIDROS PARA ÔNIBUS E PARA-BRISAS PARA CAMINHÃO

Tudo isso em um só lugar, com preços acessíveis e ótimo atendimento!



- **EXCELÊNCIA** no atendimento e preços competitivos.
- **ESTOQUE** de mais de 30 mil itens.
- **INSTALAÇÃO DE VIDROS** interna e no local.
- **ENTREGA** com frota própria.
- **NOVO GALPÃO** com amplo espaço para instalação e sala de espera confortável com ar condicionado.

(11) 2207-8800 | (11) 2955-0005 | www.cvoidrosepecas.com.br

Matriz: Avenida Serafim Gonçalves Pereira, 87/119 - Pq. Novo Mundo - São Paulo - SP
Filial: Rua 3º Sargento João Soares de Faria, 60 - Pq. Novo Mundo - São Paulo - SP

imprescindível para quem atua no setor.

São descritas questões metodológicas e o perfil socioeconômico dos entrevistados. Destaca-se que o público alvo da pesquisa é a população residente em municípios brasileiros com mais de 100 mil habitantes. Essa faixa, segundo estimativas do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas (IBGE) para 2016, abarca 309 municípios, com um total de 116.140.693 habitantes, ou 56,3% da população brasileira.

A pesquisa considerou pontos como padrões de mobilidade, distância e duração média das viagens, posse de veículo, frequência dos deslocamentos, gastos com o uso do transporte, motivos de viagem, modos de transporte utilizados, quantidade de conduções utilizadas, substituição do ônibus e temas relacionados com o financiamento e planejamento do transporte público, incluindo gratuidades e descontos, vale-transporte e Plano de Mobilidade Urbana. Cada um desses pontos traz aspectos importantes para operadores e gestores.

Uma das questões levantou informações referentes aos problemas do transporte público, com destaque para os seguintes tópicos: 'preço elevado das passagens' (65,5% das menções), 'insegurança e violência' (55%), 'pouco conforto' (44,9%), 'elevado tempo de viagem' (28,8%), 'baixa confiabilidade/atrasos' (26%), 'falta de flexibilidade dos serviços – rotas e horários' (22,3%), 'falta de integração com outras linhas de transporte público' (19,4%), 'dificuldade de acesso ao transporte público' (9,7%), falta de informações sobre o serviço' (9,7%), 'falta de prioridade do ônibus no sistema viário' (4,4%), 'cobertura restrita do sistema' (3,5%) e 'opções limitadas de pagamento' (3,4%).

OBSTÁCULOS ESTRUTURAIS – Na parte de interpretação dos dados, a pesquisa aponta obstáculos estruturais ao transporte e ao desenvolvimento das cidades. Um dos pontos de entrave está na política de incentivo ao transporte individual motorizado,

que favorece os congestionamentos, poluição e aumento do número de acidentes de trânsito. Outro aspecto diz respeito ao modelo de planejamento no setor, que não previu o redimensionamento e nem tampouco a necessidade de racionalização dos sistemas de transporte. A análise sublinha que a regra no país é a tarifa ser paga exclusivamente pelos usuários, o que tem limitado maior investimento para melhorar a qualidade dos serviços e o aumento dos índices de conforto.

Outra questão significativa está no modelo de desenvolvimento marcado por um rápido processo de urbanização, que trouxe como resultado um padrão urbano em que as pessoas de mais baixa renda são obrigadas a buscar moradias em bairros mais distantes, onde o custo do terreno ou do aluguel é mais acessível, o que impõe a elas a necessidade de realização de longos deslocamentos. O relatório assinala ainda que é tradicionalmente limitado o nível de participação da sociedade brasileira na construção das políticas urbanas, faltando à sociedade o entendimento do processo e suas implicações; de modo geral, as discussões, análises e decisões sobre questões urbanas são dominadas e assumidas por técnicos.

APONTANDO SOLUÇÕES – A pesquisa indica soluções para os entraves e distorções apresentados anteriormente. Um ponto é a priorização do ônibus, que consiste na destinação de recursos para investimento em projetos estruturantes e de qualificação de sistemas de transporte público por ônibus; a solução apontada é a implantação de sistemas de BRT, corredores e faixas exclusivas.

A análise indica que, nos últimos dois anos, verificou-se uma redução significativa da quantidade de projetos de transporte concluídos, e frisa que a perenidade da disponibilização de recursos para investimentos é essencial para a mobilidade urbana sustentável.

Outro aspecto considerado importante

é a qualificação das redes de transporte. A publicação assinala ser necessária a implantação de redes de transportes modernas, integradas, multimodais, racionais e de alto desempenho. Paralelamente, deve haver redefinição do planejamento da oferta de serviço, de modo a torná-la mais flexível para os usuários em relação ao acesso, utilização e pagamento – mudança apontada com uma condição para captação e recuperação de demanda.

É recomendada a definição de novas fontes de custeio dos serviços de transporte público, sublinhando como "urgente" a superação da tarifa como única alternativa de financiamento. O texto assinala que outras fontes de financiamento do transporte são largamente utilizadas em outros países, mas pouco usadas no Brasil. Tais fontes incluem, além da sociedade como um todo, com subsídios garantidos com recursos públicos via orçamento, também a contribuição de segmentos específicos, entre os quais os usuários e os proprietários de automóvel, o setor produtivo e proprietários de imóveis, e, ainda, o esforço para obtenção de receitas agregadas, entre outras.

Outra recomendação diz respeito à qualificação técnica, via promoção da formação e capacitação de profissionais para atuação no planejamento, operacionalização, monitoramento e avaliação de projetos de mobilidade urbana; na análise, essa é apontada como a principal maneira de garantir efetividade no cumprimento das diretrizes da Política Nacional de Mobilidade Urbana.

Por fim, é indicada a adoção de ações de educação com base nos princípios da mobilidade urbana. Nesse caso, a ideia é que as administrações públicas e a própria sociedade estejam atentas e empenhadas nos processos de educação sobre os princípios da mobilidade urbana e participação no planejamento, fiscalização e avaliação da Política Nacional de Mobilidade Urbana, processos que devem ser promovidos também mediante órgãos colegiados da sociedade civil. ■

PRO MAGNO CENTRO DE EVENTOS - SÃO PAULO - SP
07 A 09 DE NOVEMBRO

FIQUE POR DENTRO DA PROGRAMAÇÃO

07/11

MOSTRA TECNOLÓGICA

8h30 às 20h

Auditório SAE BRASIL - QUALCOMM

9h
Welcome Coffee

10h
Cerimônia de Abertura

11h30
Aeroespacial

14h
Segurança Veicular

16h30
Engenheiros-Chefe

19h
SAE BRASIL Awards Ceremony

AUDITÓRIO SAE BRASIL 2

11h30
Veículos Elétricos e Híbridos

14h
Máquinas Agrícolas e de Construção

SESSÕES TÉCNICAS

SALA SAE BRASIL 1
SALA SAE BRASIL 2
SALA SAE BRASIL 3

11h30 às 18h30

08/11

MOSTRA TECNOLÓGICA

8h30 às 20h

Auditório SAE BRASIL - QUALCOMM

8h30
Telemática e Infotainment

11h
Tecnologia da Informação

14h
Internacional

AUDITÓRIO SAE BRASIL 2

9h
Educação de Engenharia

14h
Motorsport

16h30
Duas Rodas

SESSÕES TÉCNICAS

SALA SAE BRASIL 1
SALA SAE BRASIL 2
SALA SAE BRASIL 3

9h às 18h30

09/11

MOSTRA TECNOLÓGICA

8h às 19h

Auditório SAE BRASIL - QUALCOMM

9h
Ferroviário

11h
Caminhões e Ônibus

16h
Presidentes

2017
Cerimônia de Encerramento

19h
Coquetel e Jantar de Encerramento

AUDITÓRIO SAE BRASIL 2

9h
Qualidade

11h
Manufatura e Logística

14h
Suprimentos

SESSÕES TÉCNICAS

SALA SAE BRASIL 1

14h às 18h30

SALA SAE BRASIL 2
SALA SAE BRASIL 3

9h às 18h30

Programação sujeita a alterações

FAÇA SUA INSCRIÇÃO

portal.saebrasil.org.br/eventos/congresso/faca-sua-inscricao
Informações: (11) 3287-2033 | congresso@saebrasil.org.br

Realização

SAE BRASIL

Rumo à retirada do dinheiro do ônibus

Marco Antonio Tonussi *

Um dos temas que tiveram grande repercussão no Congresso da NTU, em agosto deste ano em São Paulo, foi a maneira de completar a retirada do dinheiro como forma de pagamento de passagens nos transportes públicos.

Devido ao uso intensivo da Bilhetagem Eletrônica, atualmente, na maioria das cidades brasileiras entre 75% e 85% de usuários pagam suas passagens utilizando cartões. Entretanto, os 15% a 25% restantes que pagam em dinheiro representam cerca de 17% de todo o custo operacional da maioria das empresas de transportes públicos (vide planilha apresentada pela ANTP e NTU), além de ser o principal fator gerador de assaltos.

Esses 17% compreendem os custos com equipamen-

tos, cobradores e pessoal disponível para o recebimento, controle e transporte do dinheiro recebido.

Atualmente, não existe nenhum impedimento tecnológico para que esses 25% de pagantes em dinheiro sejam reduzidos para menos de 5%.

E como fazer para diminuir os pagamentos em dinheiro dentro dos ônibus?

Duas ações são fundamentais para a concretização deste objetivo e devem ser perseguidas por todas as cidades:

1. Aumentar a capilaridade dos sistemas de venda e distribuição de créditos eletrônicos, por meio de diversos canais possíveis de serem implementados, tais como: POS, ATMs, venda por internet ou via Apps e também os tradicionais postos de venda.

2. Criar tarifas diferenciadas para quem paga com cartão e quem paga em dinheiro dentro dos ônibus. Esse fator é determinante.

Acreditamos que a adoção de tarifas diferenciadas seja imprescindível para a redução do pagamento em dinheiro a bordo dos ônibus. Enquanto esta tarifação diferenciada não for implementada, os usuários que pagam em dinheiro a bordo dos ônibus não se sentirão motivados a efetuar a compra por outro canal de venda.

Com as duas ações citadas acima poderemos facilmente chegar a mais de 95% de pagamento automatizado, restando 5% ou menos para o pagamento em dinheiro dentro dos ônibus, uma proporção aceitável para ser efetuada ao condutor.

Estamos muito próximos de atingir este objetivo de retirar o dinheiro a bordo dos ônibus, o que levaria a uma redução significativa nos assaltos e também nos custos de arrecadação dos transportes públicos. Para concretizar tal situação precisamos apenas da conscientização dos empresários, dos gestores e dos políticos, sem a qual estes objetivos, necessários e desejados, não se viabilizarão.

* **Advogado, Diretor de Marketing e Mercado da Tacom e Presidente do Conselho de Administração da Valesul**

BYD Líder Mundial

na **Fabricação** de Chassis
de ônibus **elétricos**



D7M

D9W

 **Emissão zero** e silencioso

 Até **300** km de autonomia

 **Baixo custo** de manutenção

 Garantia de **8 anos** para o trem de força

A EVOLUÇÃO PEDE PASSAGEM

Novo B250R



Minha escolha faz a diferença no trânsito.



Até 3% mais econômico



Pacote de conectividade



Custo de manutenção até 4% menor



Motor 8 litros fabricado no Brasil

A Volvo se supera mais uma vez e apresenta o novo ônibus B250R.

Com um maior conjunto de peças produzidas no Brasil, como o motor 8 litros, o veículo gera um melhor custo-benefício e conta com maior disponibilidade de peças.

O consumo de combustível foi reduzido em até 3% em relação ao modelo antecessor. Torque otimizado ao segmento urbano. O intervalo maior na troca de óleo **reduz o custo de manutenção em até 4%** e aumenta a disponibilidade do veículo.

O B250R é a Volvo elevando o patamar dos ônibus urbanos.

NOVO VOLVO B250R

Continue rodando.

84 | TECHNIBUS - 131

Ônibus Volvo. Qualidade de vida no transporte

